

Der Investitionslohn als Form der
betrieblichen Entlohnung und Mittel zur
Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand

Erwin Dullinger

1962

DER INVESTITIONSLOHN
ALS FORM DER BETRIEBLICHEN ENTLOHNUNG UND MITTEL ZUR
EIGENTUMSBILDUNG IN ARBEITNEHMERHAND

Inaugural - Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
einer Hohen Staatswirtschaftlichen Fakultät
der Ludwig-Maximilians-Universität
zu München

vorgelegt

von

Erwin Dullinger

1962

Referent: Professor Dr. R. Nieschlag

Korreferent: Professor Dr. E. Preiser

Tag der mündl. Prüfung: 18. Dezember 1962



Meinen Eltern
in Dankbarkeit gewidmet





Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41555624_0001

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
VORWORT	6
1. Kapitel	
Analyse der gegenwärtigen Situation auf dem Verteilungssektor	9
A) Darstellung der Einkommensverteilung	9
I) Die Anteile am Sozialprodukt	9
II) Die Einkommensschichtung	11
1) Einzeleinkommen	11
2) Haushaltseinkommen der Unselbständigen	12
B) Darstellung der Vermögensverteilung	14
I) Die Anteile an der Vermögensbildung	14
II) Analyse der Quote der privaten Haushalte	15
2. Kapitel	
Die Investitionsfinanzierung der Unternehmen	20
A) Die Ausgangsbasis der Betriebe nach der Währungsreform	20
B) Die Zusammensetzung der Finanzierungsmittel	21
C) Die Zusammensetzung der betrieblichen Eigenfinanzierungsmittel und ihr bilanzieller Niederschlag	22
D) Die Quellen der betrieblichen Eigenfinanzierungsmittel	24
I) Der Gewinn (die eigentliche Selbstfinanzierung)	24
II) Die Normalabschreibungen	25
III) Die Steuerersparnis	28

3. Kapitel

Seite

Die Möglichkeiten einer gerechteren Vermögensverteilung	30
A) Lohnerhöhungen	30
B) Sparen aus gegebenen Einkommen	31
I) An sich eine Möglichkeit	32
II) Sparmöglichkeit und Sparwille	34
III) Stagnierende Wirkung	36
C) Vermehrtes Sparen aus Einkommenssteigerungen bis zur Produktivitätsgrenze	38
I) Produktivitätsgrenze - Mindestgrenze nicht Höchstgrenze	38
II) Produktivitätsgrenze bedeutet Verewigung der Anteile	39
D) Einkommenssteigerung über die Produktivitätsgrenze hinaus. Der Investitionslohn	40
I) Allgemeine Probleme des Investitionslohns	40
1) Das Prinzip des Investitionslohns	40
2) Entscheidend ist die Einkommensverwendung	41
3) Die Beziehung zwischen Investieren und Sparen und der Investitionslohn	46
4) Freiwillige Bindung oder Zwangssparen	48
a) Freiwillige Investitionslohnverwendung	49
b) Zwangssparen	50
5) Das Ausmaß des Investitionslohnes	53
II) Betriebswirtschaftliche Probleme des Investitionslohns	55
1) Das Produktivitätsgrenzenproblem in betriebswirtschaftlicher Sicht	55
a) unter der Annahme einer Produktionsfunktion substitutionalen Charakters	56

	Seite
b) Unter der Annahme einer Produktionsfunktion limitationalen Charakters	57
c) Investitionslohn kein Kostenfaktor	59
2) Der Investitionslohn und die Investitionsneigung der Unternehmer	60
3) Betriebliche Feststellung des Investitionslohnan- teils und seine Verteilung	62
4) Nötig ist die Bildung von verantwortlichem Kapital	65
5) Der Investitionslohn als finanzierungs- und kapitalpolitische Maßnahme	68
6) Die Entwicklung der Umverteilung des Betriebs- vermögens durch den Investitionslohn	71
a) Zwei Modelle	71
b) Enteignung der Alteigentümer durch den Investitionslohn?	83
7) Die rechtlichen Probleme des Investitionslohns	84
a) Die rechtliche Begründung	84
b) Die rechtliche Form des Investitionslohns	87
aa) Betriebliche Lösung	87
Die offene Handelsgesellschaft	89
Die Kommanditgesellschaft	91
Die stille Gesellschaft	91
Die Aktiengesellschaft	93
Die Kommanditgesellschaft auf Aktien	94
Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung	95
Die Genossenschaft	96
bb) Überbetriebliche Lösung	96
8) Die Art des Wirtschaftszweiges, die Arbeits- bzw. Kapitalintensität des Betriebes und der Investitions- lohn	103
a) Die unterschiedliche Kapitalausstattung der Betriebe	105
b) Die unterschiedliche Kostenstruktur der Betriebe	106

	Seite
9) Der Investitionslohn und die Betriebsgröße	107
a) Betriebliche oder überbetriebliche Lösung	108
b) Die betriebsgrößenmäßige Grenze für die Investitionslohnbeteiligung	109
c) Die Betriebsgröße und die Lebensfähigkeit der Betriebe	110
10) Der Investitionslohn und die betriebliche Preispolitik	112
a) Der Investitionslohn und die betriebliche Preisbestimmung	112
b) Der Investitionslohn und die volkswirtschaftliche Preisbildung	114
c) Sonstige Möglichkeiten eines Ausgleichs des investitionslohnbedingten Gewinnausfalls	116
11) Der Investitionslohn und die Unternehmungs- führung	117
a) Motivierung der Beteiligung der Investitionslohnempfänger an der Unternehmungs- führung	117
b) Verwirklichung durch ein Repräsentativsystem	119
c) Welche Möglichkeiten bietet das Gesellschaftsrecht	121
aa) Personalgesellschaften	121
bb) Kapitalgesellschaften	123
α) Die Geschäftsführung	124
β) Der Jahresabschluß	125
γ) Die Satzungsänderung	126
d) Die überbetriebliche Investitionslohnbeteiligung und die Mitbestimmung	128
12) Die Betriebsverfassung, die soziale Frage und der Investitionslohn	129
a) Die Betriebsverfassung	129
b) Die soziale Frage	131

	Seite
aa) Die Mitbestimmung	131
bb) Das Spannungsverhältnis: Mensch-Maschine	132
cc) Der Entproletarisierungseffekt	133
13) Der kapitalistische Betriebstyp und der Investitionslohn	135
a) Der Wandel der Betriebsverfassung	135
b) Der Wandel im Erwerbsstreben	135
c) Auflösung des Gegensatzes: Besitz-Nichtbesitz	136
III) Auseinandersetzung mit der Investitionslohn-Kritik	137
1) Steigerung der Arbeitnehmerinkommen durch den Investitionslohn nicht möglich?	138
2) Investitionslohn nur "fiktives" Vermögen?	140
3) Das Problem des entfunktionalisierten Eigentums	141
4) Nochmals das Kostenproblem	142
5) Ist der Investitionslohn eine Kollektivbeteiligung?	145
STATISTISCHER ANHANG	148
LITERATURVERZEICHNIS	161

VORWORT

Verfolgt man die Lohndiskussion der letzten Jahre und auch der Gegenwart und betrachtet man die Argumente, die von Arbeitnehmer- und Arbeitgeberseite zur Diskussion gestellt werden, so kann man sich des Eindrucks einer äußerst verfahrenen Situation nicht erwehren. Dabei kann man nicht ohne weiteres für die eine Partei Stellung nehmen, vielmehr muß man zugeben, daß beide Seiten mit Argumenten arbeiten, die nicht mit einer Handbewegung beiseitegeschoben werden können.

So begründen die Gewerkschaften ihre aktive Lohnpolitik u. a. damit, einen höheren Anteil der Arbeitnehmer am Sozialprodukt erkämpfen zu wollen, und verweisen ihre Kritiker auf die hohen Gewinne, auf den Umfang der Selbstfinanzierung und auf die damit ermöglichte außerordentlich starke Kapitalakkumulation in den Händen einer kleinen Schicht. Demgegenüber wird von Arbeitgeberseite darauf hingewiesen, daß der Ertrag nicht nur für Löhne ausgegeben werden könne, sondern ein erheblicher Teil zu Investitionszwecken im Betrieb bleiben müsse; dies in der Gegenwart und in der Zukunft umsomehr, als Rationalisierung und Automatisierung erhebliche Investitionen erfordern und der verschärfte Konkurrenzkampf, gerade auch in bezug auf den gemeinsamen europäischen Markt, zu erheblichen finanziellen Anstrengungen führe. Aber auch der Wiederaufbau der Betriebe nach dem Kriege und die Schaffung neuer Arbeitsplätze habe nur über die sog. Selbstfinanzierung erfolgen können. Da man auf einen funktionsfähigen Kapitalmarkt nicht habe zurückgreifen können, sei nur der eine Weg übriggeblieben, die über die erhöhten

Preise angefallenen Gewinne via Selbstfinanzierung im Betrieb investiv anzulegen.

Man sieht jetzt schon - und im Verlauf der Arbeit wird das noch deutlicher werden -, daß beide Parteien sich im Grunde mit ihren Argumenten nicht treffen; sie reden vielmehr aneinander vorbei, und die Gewerkschaften hatten bis heute bezüglich eines größeren Anteils am Sozialprodukt keinen Erfolg. Die höheren Löhne wurden und werden auf die Preise abgewälzt. Ohne späteren, näheren Untersuchungen vorzugreifen, möchte ich jetzt schon darauf hinweisen, daß das berechnete Ziel eines gerechten Arbeitnehmeranteils am Sozialprodukt nur zu erreichen ist, wenn es gelingt, die Lohn-erhöhungen, vor allem soweit sie die Produktivitätsgrenze übersteigen sollen, nicht in ihrer Gesamtheit dem Konsum zufließen zu lassen, sondern zu einem bestimmten Teil auch investiv zu verwenden, d.h. zu sparen.

Damit wären wir bei der Problemstellung dieser Arbeit - beim Investitionslohn - angelangt, wobei es neben der volkswirtschaftlichen Fundierung des Investitionslohnes vor allem um die Frage ging, ob dieser auch betriebswirtschaftlich durchführbar ist, welche Probleme mit seiner Einführung auf die Betriebe zukommen und inwieweit diese Probleme lösbar sind. Ein Kernproblem ist dabei u.a. die Frage nach dem Charakter des Investitionslohnes; bildet er einen Kostenfaktor, wie das meist fälschlicherweise a priori angenommen wird - und zwar nicht nur von Unternehmerseite sondern auch auf Seiten der Gewerkschaften - oder hat der Investitionslohn keinen Kostencharakter? Das ist die entscheidende Frage, die zu seiner wirtschaftlichen Beurteilung beantwortet werden muß, und von deren Beantwortung vor allem die Lösung der betriebswirtschaftlichen Probleme weitgehend abhängt.

Der Weg der nachfolgenden Untersuchungen ist nun folgender: in den ersten beiden Kapiteln soll ein kurzer Überblick

über die Verteilungssituation, wie sie sich seit 1950 bis heute entwickelt hat, gegeben werden. Ferner ist in dem Kapitel über die Investitionsfinanzierung der Unternehmen vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus zu zeigen, wie es zu dieser Verteilungssituation mit der aus ihr resultierenden einseitigen Vermögensverteilung kam, um dann im dritten Kapitel ausführlich das Hauptproblem, die Möglichkeiten einer gerechten Vermögensverteilung, d.h. also den Investitionslohn, vor allem hinsichtlich seiner betriebswirtschaftlichen Funktionsfähigkeit, zu untersuchen.

Zuvor möchte ich aber Herrn Professor Dr. Robert Nieschlag für die Betreuung meiner Arbeit und für die wertvollen Hinweise herzlichst danken. Ebenso bin ich Herrn Professor Dr. Erich Preiser für seine freundlichen Anregungen zu Dank verpflichtet, sowie auch meinen beiden Freunden Herrn Dipl. Ing. Dr. Otto Schwab und Herrn Dipl. Math. Hans Schwab für die Durchführung der mathematischen Berechnungen auf Seite 71 ff dieser Arbeit.

München, im Januar 1963

Erwin Dullinger

1. Kapitel

ANALYSE DER GEGENWÄRTIGEN SITUATION AUF DEM VERTEILUNGSSEKTOR

Es kommt nun darauf an, ein Bild von der Einkommens- und Vermögensverteilung zu geben, besonders wie sich diese seit der Währungsreform entwickelt hat, um zu zeigen, daß auf diesem Gebiet unserer Marktwirtschaft einiges verbesserungsbedürftig ist und daß es sich bei der ganzen hier aufgerollten Problematik nicht nur um bloße Sozialromantik handelt.

A) DARSTELLUNG DER EINKOMMENSVERTEILUNG

I) DIE ANTEILE AM SOZIALPRODUKT

Am interessantesten und am wichtigsten ist es in diesem Zusammenhang, die funktionelle Verteilung zu untersuchen, d.h. also die Anteile der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital am Sozialprodukt festzustellen. Dazu dient uns die Tabelle 1 ¹⁾ des Anhangs, aus der wir zunächst ersehen, daß das für die Verteilungsproblematik maßgebliche Nettosozialprodukt zu Faktorkosten ²⁾ bzw. Volkseinkommen von 1950 - 1961 um mehr als das Dreifache von 74,5 Mrd. auf 240,8 Mrd. anstieg. An dieser Zunahme waren alle Einkommensarten beteiligt, wobei jedoch sogleich die Unterschiedlichkeit der Anteile der einzelnen Einkommensarten auffällt. Während das Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit 1961 62,3% des Volkseinkommens ausmacht, haben das

1) Vgl. Tab. 1 des Anhangs S. 149.

2) Bruttoinlandsprodukt $\pm$ Saldo Im- und Export = Bruttosozialprodukt - Abschreibungen = Nettosozialprodukt zu Marktpreisen - indirekte Steuern + Subventionen = Nettosozialprodukt zu Faktorkosten.

Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen, die unverteilt Gewinne und das Einkommen des Staates aus Unternehmertätigkeit und Vermögen zusammen einen Anteil von 37,7 %. Für das Jahr 1960, für das aufgedruckte Zahlen vorliegen, ergaben sich für die eben erwähnten Einkommensarten folgende Anteile:

60,5 %, 30,9 %, 6,7 % und 1,8 %. Interessant ist die Tatsache, daß sich die einzelnen Anteile im Laufe der Jahre (1950 - 61) nur um 1 bis 3 % verändert haben. Trotz der Steigerung des Anteils aus unselbständiger Arbeit um etwas mehr als 3 % kann man sagen, daß der aktiven Lohnpolitik der Gewerkschaften in bezug auf den immer wieder geforderten höheren Anteil am Volkseinkommen kein großer Erfolg beschieden war, besonders wenn man das Problem noch unter folgendem Aspekt betrachtet:

Aus Tabelle 1 geht hervor, daß zwar das Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit von 1950 = 100 auf 1961 = 340, also auf fast das Dreieinhalbfache, gestiegen ist. Da nun aber in der gleichen Zeitspanne auch die Zahl der beschäftigten Arbeitnehmer ganz erheblich gestiegen ist, nahm die monatliche Bruttolohn- und Gehaltssumme je beschäftigten Arbeitnehmer, wie aus Tabelle 2 leicht zu berechnen ist, von 1950 = 100 auf 1961 = 232, d.h. also nur um 132 % zu. Absolut betrachtet betrug der monatliche Bruttolohn 1950 240.-DM und 1961 558.-DM, während der monatliche Nettolohn von 210.-DM auf 465.-DM stieg. Bei der Beurteilung der Anteile der einzelnen Einkommensarten am Sozialprodukt und ihrer Konstanz im Zeitablauf ist also die zum Teil erhebliche Inkonzanz der Personenzahlen zu beachten, denen diese Einkommen zugeteilt werden. So übten von der Gesamtzahl der 25,3 Mill. Erwerbstätigen im Jahre 1960 ²⁾ 3,3 Mill. eine selbständige Erwerbstätigkeit aus, während 2,6 Mill. mithelfende Familienangehörige waren und 19,4 Mill. in abhängiger Erwerbstätigkeit standen. Die letzte Gruppe betrug im Juni 1962 21,2 Mill. ³⁾ 1950 ⁴⁾ teilten sich 20 Mill. Erwerbstätige in 3,2 Mill. Selbständige, 3,1 Mill. mithelfende Familienangehörige und 13,6 Mill. Unselbständige auf. Nahezu gleichbleibenden Quoten am Sozialprodukt stehen einerseits eine nahezu konstante Zahl von Selbständigen, jedoch eine erheblich angewachsene Zahl von Unselbständigen gegenüber. Aus statistischen Gründen ist es jedoch nicht ohne weiteres möglich, das Einkommen aus Unternehmertätig-

1) Vgl. Tab. 2 des Anhangs S. 150

2) Vgl. Wirtschaft und Statistik 1961 H. 2 S. 85

3) Vgl. Wirtschaft und Statistik 1962 H. 8 S. 443

4) Vgl. Wirtschaft und Statistik 1960 H. 1 S. 30

keit und Vermögen auf die Zahl der entsprechenden Einkommensempfänger zu beziehen, um so zu einem exakten Vergleich mit den Angaben über das Einkommen aus unselbständiger Arbeit je beschäftigten Arbeitnehmer zu kommen; es fehlen hierzu genaue Unterlagen.

II) DIE EINKOMMENSCHICHTUNG

1) Einzeleinkommen

Wenden wir uns nun der Einkommensschichtung zu. Als jüngste Erhebung stehen hier nur die vom Statistischen Bundesamt zu einer Einkommenspyramide zusammengestellten Ergebnisse der Lohn- und Einkommensteuerstatistik des Jahres 1950 zur Verfügung. Bezüglich des Inhaltes der Zahlenwerte dieser Tabelle ¹⁾ verweise ich auf die Ausführungen dort selbst. ²⁾ Das ganze gleicht weniger einer Pyramide, als vielmehr einem breiten Sockel der Bezieher der kleinen Einkommen, dem ein schmaler, spitz zulaufender Turm aufgesetzt ist, der die Bezieher mittlerer und großer Einkommen darstellt.

Obwohl nur der Teil der Rentenbezieher erfaßt ist, der tatsächlich Einkommensteuer zu zahlen hatte, entfallen 45 % der Einkommensbezieher und 13 % der Beträge auf die Stufe unter 1.800.-- DM im Jahr. Die Einkommensstufen zwischen 1.800.-- DM und 3.600.-- DM umfassen 35 % der Einkommensbezieher und 37 % der Einkünfte. Vom Gesamtbetrag der Einkünfte entfallen also 50 % auf 80 % der unteren Einkommensbezieher und weitere 50 % auf 20 % der Bezieher der höheren Einkommen. Auf sämtliche Stufen bis zu 6.000.-- DM Jahreseinkommen (= bis 500.-- DM monatlich) entfielen 95 % der Personen und 73 % der Einkünfte, während die Spitze der Pyramide mit jährlichen Einkünften von 6.000.-- DM und mehr von 5 % der Steuerpflichtigen gebildet wird, die 27 % der Einkünfte bezogen.

Vergleicht man die Einkommensschichtung 1950 mit der von 1936, so ergibt sich, daß die Schichtung bei einem real etwa gleichen Niveau 1950 etwas

1) Vgl. Tab. 3 des Anhangs S. 151

2) Vgl. D.G. Fürst und Mitarbeiter: Zur Frage der Einkommensschichtung in Wirtschaft und Statistik 1954 S. 265

gleichmäßiger war als 1936. So bezogen 90 % aller Empfänger 1936 61 % und 1950 66 % aller Einkommen.¹⁾ In Anbetracht der Konstanz, die der Verteilung innewohnt und die wir auch bei der Betrachtung der Anteile der verschiedenen Einkommensarten schon feststellten, hat diese Erhebung aus dem Jahre 1950, wenn auch nicht bezüglich der absoluten Zahlen, so doch bezüglich der Relationen (Steuerpflichtige in % zu Einkünfte in %) noch eine nicht zu unterschätzende Aussagekraft.

Bei dieser Statistik handelt es sich, wie schon gesagt, nur um Einzeleinkommen, nicht jedoch um die letztlich maßgebenden Haushaltseinkommen. Angaben über die Schichtung der Haushaltseinkommen aller Einkommensbezieher besitzen wir leider nicht, jedoch eine Aufstellung der Arbeitnehmer- und Rentnerhaushalte²⁾, der auch die Tabellen 4, 5 und 6³⁾ des Anhanges entnommen sind.

2) Haushaltseinkommen der Unselbständigen

Tab. 4, die die Arbeitnehmerhaushalte nach Einkommensgruppen darstellt, zeigt die einkommensmäßige Schichtung der Arbeitnehmerhaushalte. "Für die Gesamtmasse der hier dargestellten Haushalte liegt das Schwergewicht eindeutig bei der Einkommensgruppe von 300,-- bis 400,-- DM Haushaltseinkommen, auf die 19,1 % der Gesamtzahl entfallen, und bei der nächsthöheren Einkommensgruppe von 400,-- bis 500,-- DM, auf die ein Anteil von 16,9 % entfällt Berücksichtigt man auch die nächste Gruppe von 500,-- bis 600,-- DM, so erhöht sich die Zahl der Haushalte um weitere 13 %. Die Hälfte der Haushalte verfügt also über ein Einkommen zwischen 300,-- und 600,-- DM. Der Rest verteilt sich mit je etwa 1/4 auf Haushalte mit weniger als 300,-- DM und solche mit mehr als 600,-- DM Haushaltseinkommen... Betrachtet man die Haushalte der Arbeitnehmer in einer Summe, so sinkt der

1) Vgl. H. Spilker, Versuch eines Vergleichs der Einkommensschichtung in der Bundesrepublik Deutschland 1950 und im Deutschen Reich 1936 in "Wirtschaft und Statistik", 1954 S. 460, vor allem Lorenzkurven S. 462.

2) G. Fürst und K. Horstmann: Die Arbeitnehmer- und Rentnerhaushalte nach der Höhe ihres Haushaltseinkommens in "Wirtschaft und Statistik" 1959, S. 405.

3) Vgl. Tab. 4, 5 und 6 des Anhangs S. 152 ff.

Anteil derjenigen Haushalte, die weniger als 300, -- DM Nettoeinkommen zur Verfügung hatten, von 24,9 % auf 9,9 %. Die Gruppen zwischen 300, -- und 600, -- DM treten stärker hervor mit 57,6 % aller Arbeitnehmerhaushalte. Über der Grenze von 600, -- DM lagen 32,5 %, die Grenze von 800, --DM wurde von 13,6 % überschritten.¹⁾

Eine wesentliche Rolle bei der Beurteilung der Einkommensverteilung auf die Arbeitnehmerhaushalte spielt natürlich deren Größe. Über diese Beziehung gibt Tab. 5 interessante Aufschlüsse. Betrachten wir die 4-Personenhaushalte der Arbeitnehmer, so verfügen 16,4 % über ein Haushaltsnettoeinkommen von 300, -- bis 400, -- DM, 21,5 % über 400, -- bis 500, -- DM und 17,3 % über 500, -- bis 600, -- DM. Es beziehen rund 60 % der 4-Personenhaushalte der Arbeitnehmer ein monatliches Nettoeinkommen zwischen 200, -- und 600, -- DM. Bei den 2-Personenhaushalten fallen 75 % in diese Einkommensgruppen, bei den 3-Personenhaushalten 68 %.

Der Anteil der Haushalte mit 2 und mehr Einkommensbezieher an den Mehrpersonenhaushalten beträgt bei den Angestellten und Beamten 43,6 %, bei den Arbeitern 50,7 % und bei den Nichterwerbstätigen 61,6 %. Es sind also bei der Hälfte der Haushalte der Arbeitnehmer 2 oder mehr Verdiener vorhanden.

Die Tab. 6 gibt einen Einblick in die familienpolitisch so wichtige Schichtung der Arbeitnehmerhaushalte von Ehepaaren nach der Kinderzahl und nach Einkommensgruppen. Daraus ergibt sich, daß z.B. 87 % der Arbeiterhaushalte mit 1 und 2 Kindern in den Einkommensgruppen zwischen 200, -- und 600, -- DM pro Monat netto liegen. Von den Arbeiterfamilien mit 3 Kindern fallen noch 82 % in diese Einkommensgruppe, mit 4 Kindern noch 75 % und schließlich mit 5 und mehr Kindern immer noch 65 %, während der größte Teil des Restes in die Gruppe zwischen 600, -- und 800, -- DM liegt.

Alle diese Zahlen werden später für die Beurteilung des umstrittenen Problems des Sparwillens und der Sparfähigkeit der Arbeitnehmer sehr wichtig sein.

1) G. Fürst und K. Horstmann a.a.O. S. 407.

B) DARSTELLUNG DER VERMÖGENSVERTEILUNG

I) DIE ANTEILE AN DER VERMÖGENSBILDUNG

Nun aber noch ein Blick auf die Verwendung des Sozialproduktes und auf die Vermögensverteilung: Da es uns auch hier wieder vor allem um das Verteilungsproblem geht, ist es zunächst die Nettovermögensbildung, die uns interessiert. Die Nettovermögensbildung ¹⁾ betrug 1950 12,0 Mrd. DM (d.s. 13,8 % des NSP zu MPr = die gesamtwirtschaftliche Sparquote) und stieg laufend auf 57,3 Mrd. DM (d.s. 20,2 % des NSP zu MPr) im Jahre 1961. Bei einem Blick auf Tab. 7 fällt jedoch auf, daß der Zuwachs der Nettovermögensbildung im Jahre 1961 zurückging; das ist auf die Abnahme des Nettozuwachses an Forderungen gegenüber der übrigen Welt und die Verminderung der Vorratsinvestitionen zurückzuführen. Die für unsere Investitionslohnproblematik jedoch allein maßgeblichen Netto-Anlageinvestitionen haben dagegen auch 1961 wieder erheblich zugenommen, wenn auch nicht ganz in dem Umfang wie in den Vorjahren 1959 und 1960. In den Jahren von 1950 bis 1961 wurde ein Nettovermögen von 409,2 Mrd. DM gebildet, wobei der jährliche Zuwachs in Jahren der Hochkonjunktur wie 1951, 1955 und 1959/60 sowohl absolut als auch im Verhältnis zum jeweiligen Nettosozialprodukt immer besonders groß war.

Wer hat nun diese Vermögensbildung finanziert bzw. in welchem Ausmaß haben die privaten Haushalte, die Unternehmen und die öffentlichen Haushalte zur Vermögensbildung beigetragen und wie groß sind ihre Anteile?

Den größten Teil an der Ersparnisbildung ²⁾ haben die öffentlichen Haushalte mit 46,5 % im Jahre 1961; auch in der Summe der Jahre 1950 - 1961 haben sie mit 163,9 Mrd. DM und 40,0 % den Löwenanteil an der gesamtwirtschaftlichen Sparquote, die 1950 - 1961 409,2 Mrd. DM betrug. An zweiter Stelle steht die laufende Ersparnis der Unternehmen, wobei es sich nur um die Summe der nicht entnommenen Gewinne handelt; es ist also zu beachten, daß auch in dem Sektor private Haushalte noch erhebliche Ersparnisse von Unternehmen

1) Vgl. Tab. 7 im Anhang S.155

2) Vgl. Tab. 8 im Anhang S.156

und sonstigen Selbständigen enthalten sind.¹⁾ Im Durchschnitt der Jahre 1950 - 1961 betrug dieser Anteil der nicht entnommenen Gewinne 34,7 %, wobei jedoch zu beachten ist, daß dieser Anteil seit 1955 von 39,4 % auf 27,8 % gesunken ist; interessanterweise auch in dem Haussejahr 1960, obwohl dieser Anteil in Jahren mit Hochkonjunktur sonst steigt. Im Gegensatz hierzu geht der Anteil der privaten Haushalte an der Ersparnisbildung in der Hochkonjunktur immer zurück so z.B. 1951, 1955/56 und 1960. Absolut betrachtet ist jedoch eine Steigerung von 1950 = 2 Mrd. DM auf 1960 = 15,2 Mrd. DM zu verzeichnen, womit den privaten Haushalten bis 1960 stets der kleinste Anteil mit 27,7 % zufiel. Erst 1961 übertraf der Anteil der privaten Haushalte mit 30,3 % den der nicht entnommenen Gewinne, der 1961 27,8 % betrug, zum erstenmal. Zusammenfassend kann man feststellen, daß sich das von 1950 - 1961 neu gebildete Vermögen zu 40,0 % bei den öffentlichen Haushalten, zu 34,7 % bei den Unternehmen in Form von nicht entnommenen Gewinnen und zu 25,7 % bei den privaten Haushalten niederschlug.

II) ANALYSE DER QUOTE DER PRIVATEN HAUSHALTE

Um die Situation jedoch verteilungspolitisch richtig beurteilen zu können, ist noch ein Blick auf die Zusammensetzung der Sparquote der privaten Haushalte zu werfen, vor allem um festzustellen, in welchem Verhältnis sich in diesen Posten Selbständige und Arbeitnehmer teilen, zumal seit 1958 von Arbeitgeberseite darauf hingewiesen wird, daß Maßnahmen zur Änderung der Eigentumsbildung nicht nötig seien, da die Ersparnis der privaten Haushalte sowieso laufend zunehme. Aus statistischen Gründen fehlen diesbezüglich Untersuchungen. Franz Coester²⁾ hat nun erstmals den Versuch einer "Durchleuchtung

-
- 1) Vgl. dazu II Analyse der Quote der privaten Haushalte S. 15
 - 2) Franz Coester: Sparen aus Masseneinkommen, in: Der Volkswirt 1959 Nr. 44 S. 2378.

Bezüglich der statistischen Schwierigkeiten, die mit dieser Problemstellung verbunden sind, schreibt Coester: "Die Möglichkeiten für eine soziologische Durchleuchtung des gesamtwirtschaftlichen Sparergebnisses sowie des dahinterstehenden Sparer- und Anlegerpublikums sind leider bei der bisherigen Ausrichtung der Statistik außerordentlich begrenzt. Es gibt keine umfassende Übersicht über die soziologische, berufliche und einkommensmäßige Schichtung der Sparer. Man muß daher versuchen, Anhaltspunkte für eine Analyse aus einigen Einzelerhebungen sowie aus Befragungsergebnissen und schließlich der laufenden Statistik der Kreditinstitute zu gewinnen."

der Spartätigkeit hinsichtlich der Beteiligung der einzelnen Bevölkerungs- und Einkommensgruppen" unternommen. Die Wiedergabe seiner Darlegungen würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen; ich will mich deshalb auf die Wiedergabe seiner Ergebnisse beschränken:

Die Ersparnisbildung der privaten Haushalte von 1958 = 12,6 Mrd. DM teilt sich im wesentlichen wie folgt auf: Spareinlagen mit 6,1 Mrd. DM, Bausparkassen mit 3,2 Mrd. DM, Lebensversicherungen mit 1,4 Mrd. DM und Wertpapiere mit 1,3 Mrd. DM. Zunächst wendet sich Coester der Struktur des Kontensparens zu, da fast die Hälfte des Ersparniszuwachses (= 6,2 Mrd. DM) des Jahres 1958 auf diese Sparform fällt. 4,2 Mrd. DM fallen davon wieder auf die Spareinlagen bei den öffentlichen Sparkassen. Aus seiner Untersuchung läßt sich die Tab. 9¹⁾ des Anhangs ableiten.

Hieraus zeigt sich u.a., daß fast 80 % der gesamten Sparkonten bei den öffentlichen Sparkassen in die Kontengruppe bis 1.000, -- DM gehören und nur 13 % des gesamten Sparvolumens ausmachen. 17 % der Sparkonten gehören in die Kontengruppen 1.000, -- - 5.000, -- DM und enthalten bereits 40 % der gesamten Spareinlagen. Nur 3 % der Sparkonten schließlich sind größer als 5.000, -- DM, umfassen aber 46 % des gesamten Sparvolumens; sowohl Sparvolumen als auch Ersparniszugang waren also besonders für die großen Konten bedeutungsvoll.

Wie Meinungsbefragungen bewiesen haben, dürften nach Coester die von Arbeitnehmern und Rentnern in den Einkommensstufen bis 800, -- DM monatlich unterhaltenen Sparkonten in die Größenordnungen bis zu 1.000, -- DM, zu einem kleineren Teil auch bis zu 3.000, -- DM fallen. Angenommen die Konten bis zu 3.000, -- DM Einlage würden nur von diesen Kreisen unterhalten, so haben die Bezieher von Masseneinkommen etwa 1/4 des Spareinlagenzuwachses der öffentlichen Sparkassen aufgebracht. Unter Berücksichtigung der Spareinlagen der Arbeitnehmer bei allen Bankinstituten kommt Coester zu dem Ergebnis, "daß von dem gesamten Spareinlagenzuwachs aller Kreditinstitute in Höhe von 6,2 Mrd. DM etwa 1,2 - 1,3 Mrd. DM von den Beziehern von Masseneinkommen aufgebracht wurden, also knapp 1/5."²⁾ Nach Berechnungen von Coester haben 1/3 der Nichtselbständigen diese Ersparnisbil-

1) Vgl. Tab. 9 des Anhangs S. 157

2) Coester: a.a.O. S. 2379

dung von 1/5 der gesamten Spareinlagen von 6,2 Mrd. DM erbracht. Das Schwergewicht der Spartätigkeit lag also neben der kleinen Gruppe höher verdienender Angestellter und Beamter vor allem bei den Selbständigen.

Verhältnismäßig hoch ist die Beteiligung der Bezieher von Masseneinkommen beim Bausparen. "Schätzungsweise fallen auf diese Verträge 1,4 - 1,6 Mrd. DM an Bausparleistungen. Das sind mehr als die Hälfte der Summe der echten Bausparleistungen,"¹⁾ da in den 3,2 Mrd. DM Gesamtaufkommen auch Prämien sowie Tilgungs- und Zinsleistungen der Bausparer enthalten sind.

Den Anteil am Nettozugang an Spargeldern bei den Lebensversicherungen, der 1958 1,4 Mrd. DM betrug, berechnet Coester mit 30 %, so daß etwa 0,4 - 0,5 Mrd. DM der Ersparnisbildung in Form von Lebensversicherungen von den Beziehern von Masseneinkommen aufgebraucht wurde.

Unbedeutend klein dürfte der Anteil des uns interessierenden Personenkreises am Wertpapiersparen sein. Einige Bedeutung kommt hier höchstens dem Investmentsparen zu. Coester rechnet, daß die Bezieher von Masseneinkommen etwa mit 100 Mill. DM über das Investmentsparen am Wertpapiersparen beteiligt sind.

In seiner Gesamtbilanz kommt Coester schließlich zu dem Ergebnis, daß aus dem Kreis der Bezieher von Masseneinkommen nur insgesamt etwa 3 Mrd. DM aufgebracht und dem Kapitalmarkt zugeflossen sein dürften. Von der gesamten Ersparnisbildung der privaten Haushalte im Jahre 1958 von 12,6 Mrd. DM entfallen also etwa 25 % auf Ersparnisse aus Einkommen der Unselbständigen und Rentner in den unteren Einkommensstufen bis zu 800, -- DM monatlich, während der Rest auf die kleine Zahl höher verdienender Angestellter und Beamter, freiberuflich Tätiger und Unternehmer fällt. Coester bezieht diese 3 Mrd. DM Vermögensbildung der Bezieher von Masseneinkommen auf das gesamte verfügbare Masseneinkommen von 112 Mrd. DM und kommt so auf eine Sparquote dieser Einkommensgruppe - insbesondere der Unselbständigen - von etwas weniger als 3 %, während er bei der Ersparnis der gesamten privaten Haushalte von 12,6 Mrd. DM bezogen auf das Gesamteinkommen aller privaten Haushalte von 142,5 Mrd. DM auf eine Sparquote von 8,8 % kommt.²⁾

1) Coester: a.a.O. S. 2380

2) Führt man die gleiche Berechnung mit den uns in den Tabellen 1 und 8 gegebenen Zahlen durch, so kommt man - trotz der Abweichung der absoluten Zahlenwerte - auf nahezu das gleiche Ergebnis.

Gehen wir nun einmal von der äußerst optimistischen Annahme aus, daß in den Jahren 1950 - 1961 immer 25 % der Ersparnisbildung der privaten Haushalte auf die Bezieher der Masseneinkommen gefallen seien; das wären 25 % von 105,2 Mrd. DM = 26,3 Mrd. DM; setzen wir diesen Betrag in Beziehung zu der Gesamtvermögensbildung der Jahre 1950 - 1961 von 409,2 Mrd. DM, dann bekommen wir für die Gruppe der unteren Einkommensempfänger einen Anteil an der gesamten volkswirtschaftlichen Vermögensbildung von nur 6,4%, während der Anteil aller privaten Haushalte in diesem Zeitabschnitt 25,7 % betrug.

In Anbetracht dieser Zahlen kann man trotz der Zunahme dieser Spartätigkeit nicht sagen, daß in den letzten Jahren sich "auf breiter Ebene eine starke Sparneigung durchgesetzt habe und die Zunahme der Spartätigkeit in den letzten Jahren entscheidend auf das Sparen der unteren Einkommensschichten und Unselbständigen zurückzuführen sei."¹⁾

Das wäre auch gemäß unserer Analyse der Arbeitnehmereinkommen völlig unmöglich gewesen.

Der Sektor "private Haushalte" wird vielfach so interpretiert, als ob es sich hier nur um Arbeitnehmersparnisse handelte. Die Untersuchung von Coester hat jedoch gezeigt, daß die Bezieher von Masseneinkommen an diesem Sektor 1958 nur mit 25 % beteiligt waren.

Wenn man diese Zahlen betrachtet und sich die in ihnen zum Ausdruck kommende Ungleichheit und Ungerechtigkeit der Vermögensverteilung vor Augen führt, kann man verstehen, daß verantwortungsbewußte Menschen dieses Mißverhältnis in der Vermögensverteilung, wie es sich seit der Währungsreform entwickelt hat, rundweg als Skandal²⁾ bezeichnen. Verschärft wird dieses Problem noch durch die Tatsache, daß der jährliche Zuwachs der Nettoinvestitionen ständig zunimmt und die Kapitalbildung sich im Vergleich zu früher ungleich schneller vollzieht.

Es ist deshalb an der Zeit, nach Möglichkeiten zu suchen, die hier einen Ausgleich schaffen und zu einer gerechteren Verteilung führen. Dabei kommt

1) Coester: a.a.O. S. 2380

2) P. Jostock: Das Sozialprodukt und seine Verteilung, herausgeg. vom Sozialreferat des Zentralkomitees der deutschen Katholiken Verlag Bonifatius Druckerei, Paderborn, S. 38.

es in dieser Arbeit besonders darauf an, die betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten und Auswirkungen etwaiger Änderungen der betrieblichen Entlohnung, wie sie durch den Investitionslohn gegeben sind, zu untersuchen.

Um mit einer Reform an der richtigen Stelle anzusetzen, ist es jedoch nötig, zuerst den Ursachen nachzuspüren, die zu dieser einseitigen und ungleichen Verteilungssituation geführt haben.

2. Kapitel

DIE INVESTITIONSFINANZIERUNG DER UNTERNEHMEN

Den Ursachen unserer ungleichen, einseitigen Vermögensverteilung kommen wir am besten auf die Spur, wenn wir den Prozeß betrachten, der zu dieser betrieblichen Vermögensanhäufung geführt hat. Vor allem eine Analyse der Finanzierungsmethoden der Betriebe, wie sie seit 1948 durchgeführt wurden, wird uns diesem Ziel näherbringen; denn die Art der Finanzierung der Investitionen entscheidet darüber, wem das neuentstandene Vermögen als Eigentum zufällt.

A) DIE AUSGANGSBASIS DER BETRIEBE NACH DER WÄHRUNGSREFORM

Kennzeichnend für den Ausgangspunkt dieses Prozesses nach dem zweiten Weltkrieg war der Mangel, der an Gütern jeglicher Art bestand. Die Unternehmerschaft sah sich einer sehr großen Nachfrage gegenübergestellt. In dieser Situation bedeutete es für das Bankensystem kein Risiko, den Unternehmern zur Abwicklung ihrer Umsätze Kredite zu geben und die Investitionen vorzufinanzieren, die nötig waren, um eine der vorhandenen Nachfrage entsprechende Produktion zu ermöglichen; so kam es auch dazu, daß der Aufschwung, der bis in die Gegenwart andauert, vom Bankensystem mit seiner Möglichkeit der Giralgeldschöpfung erst über die Vorfinanzierung der Investitionen in Gang gebracht wurde. Dieser Weg der Investitionsfinanzierung durch eine Nettogeldschöpfung war sogar der einzig mögliche. Zusätzliches Geld kam so in den Wirtschaftskreislauf, das sich an den verschiedensten Stellen als Einkommen niederschlug und über den Nachfragestrom in Form erhöhter Umsätze als Erlös bei den Unternehmen wieder hereinkam. Da dem so vergrößerten Nachfragestrom das Güterangebot meist nachhinkte, und da sich die Investitionsfinanzierung über den Preis immer mehr durchsetzte und auf Grund der Markt-

lage sich auch durchsetzen konnte, kam es notwendigerweise zu Preissteigerungen. So entstanden und entstehen dynamische Unternehmergewinne (Q-Gewinne) als Ausdruck einer unfreiwilligen volkswirtschaftlichen Ersparnis auf dem Rücken der Konsumenten. Die durch diese zusätzlichen Kredite des Bankensystems finanzierten Umsätze und die in ihnen steckenden Q-Gewinne führten via Investitionen zu Vermögensanhäufungen größten Umfanges bei den Unternehmern, die durch die Rückzahlung dieser Kredite nun zu Eigentümern dieser Vermögen werden. Die dazu nötigen Mittel flossen den Unternehmen mit den Preisen zu, da die im Preis einkalkulierten und vom Bankensystem vorfinanzierten Investitionsausgaben vom Markte vergütet wurden. Dazu kommen noch die vom Staat gewährten Abschreibungsprivilegien und Bewertungserleichterungen, die dieselbe vermögensbildende Wirkung haben. Das ist die Methode der sog. Selbstfinanzierung, die gerade nach der Währungsreform die entscheidende Rolle gespielt hat und die Hauptquelle der für diese Epoche kennzeichnenden Eigenfinanzierung ist.¹⁾

B) DIE ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZIERUNGSMITTEL

Der Untersuchung von Karl Zimmermann²⁾ über die Finanzierungsmittel der Aktiengesellschaften ist zu entnehmen, daß 1948/49 in der gesamten Industrie ein Verhältnis der Eigenfinanzierung (Selbstfinanzierung) zur Fremdfinanzierung³⁾

1) Es ist zu beachten, daß es sich hier (zunächst wenigstens) um eine Brutto-rechnung handelt, die die Abschreibungen bzw. Reinvestitionen einschließt.

2) Karl Zimmermann: Die Entwicklung der Selbstfinanzierung in der Industrie in WWI-Mitteilungen 1959 Nr. 8/9 S. 193.

3) Bezügl. der Definition der verschiedenen Finanzierungsbegriffe in dieser Untersuchung gilt folgendes (Vgl. Karl Zimmermann a.a.O. Fußnote 1 S. 193). Gleichbedeutend im Gegensatz zu den üblichen Definitionen sind 3 Begriffe: Eigenfinanzierung, Selbstfinanzierung und Innenfinanzierung im Sinne der im eigenen Betrieb erwirtschafteten Mittel. Quellen dieser Finanzierungsmittel aus eigener Ertragskraft des Unternehmens sind vor allem jene, die über den Preis "hereinkommen" und ihren bilanziellen Niederschlag in den Abschreibungen, Zuführungen zu Rücklagen und Rückstellungen und im Gewinn finden, ferner Mittel, die durch Steuervergünstigungen der verschiedensten Art den Unternehmen verbleiben, sowie Mittel, die

von 40 zu 60 bestand.¹⁾ Dann setzt ein stetiges Wachsen der Eigenfinanzierungsquote an der Gesamtfinanzierung ein, während die Quote der Fremdfinanzierung zurückgeht, so daß wir 1957 zu einem Verhältnis der Eigenfinanzierung zur Fremdfinanzierung von 66 zu 34 kommen, d.h., es wurden 1957 2/3 aller Finanzierungsmittel über den Preis erwirtschaftet, während die Mittel, die aus der kurzfristigen Verschuldung und über den Kapitalmarkt beschafft wurden, nur 1/3 der Gesamtfinanzierung ausmachten.

"Da die gesamten Finanzierungsmittel während der Berichtszeit zu 60 - 70 % für Sachanlageinvestitionen verwendet worden sind, ist deren Höhe zugleich ein geeigneter Maßstab für den jeweiligen Finanzierungsbedarf. Im Hinblick darauf, daß die Eigenfinanzierungsmittel zum größten Teil (im Durchschnitt zu 80 %) langfristig zur Verfügung stehen, eignen sie sich in erster Linie für die langfristige Finanzierung der Sachanlageinvestitionen. In der Entwicklung der Sachanlageinvestitionen spiegelt sich also zugleich die Möglichkeit wieder, die bisher bestand, die Deckung des Finanzbedarfs dieser Investitionen über die Preise vorzunehmen."²⁾

C) DIE ZUSAMMENSETZUNG DER BETRIEBLICHEN EIGENFINANZIERUNGSMITTEL UND IHR BILANZIELLER NIEDERSCHLAG

Nachdem wir uns nunmehr über den Anteil der Eigenfinanzierung an der Gesamtfinanzierung klargeworden sind, wollen wir auch noch kurz untersuchen, wie sich die Eigenfinanzierungsmittel zusammensetzen bzw. wo sie ihren bi-

Fortsetzung Fußnote 3) Seite 21

durch Verminderung von Aktivposten (z.B. Lagerabbau, Eintreiben der Forderungen) entstehen; die letzteren sind allerdings von sehr geringer Bedeutung. Die Finanzierung durch Aufnahme neuer, fremder Mittel wird mit den gleich bedeutenden Begriffen Fremd- bzw. Außenfinanzierung bezeichnet. Hier handelt es sich um Mittel, die dem Betrieb von außen her zufließen, wie z.B. aus Bankkrediten, aus Aufnahme einer Anleihe; aber auch die Emission von Aktien, also die Beteiligungsfinanzierung, fällt hier unter den Begriff der Fremd- bzw. Außenfinanzierung. Diese Aufteilung der Finanzierungsbegriffe hat, wie wir noch sehen werden, besonders für die Untersuchung der Auswirkungen der betrieblichen Finanzierungsmethoden auf die Einkommens- und Vermögensverteilung wesentliche Vorteile.

1) Vgl. Tab. 11 des Anhangs S. 158

lanziellen Niederschlag finden. Als Grundlage hierzu diene die im Anhang als Tab. 12¹⁾ wiedergegebene Statistik aus einer Untersuchung von Karl Zimmermann.²⁾

Es sei nochmals auf die Tatsache hingewiesen, daß 1957 2/3 der Gesamtfinanzierung auf die Eigenfinanzierung gemäß obiger Definition und 1/3 auf die Fremdfinanzierung entfallen. Aus Tab. 12 ersieht man, daß sich die Eigenfinanzierungsmittel auf die Bilanzposten: Rücklagen, Wertberichtigungen, Rückstellungen und Sozialfonds, Gewinn und vor allem Abschreibungen verteilen.

Die Zuführung bzw. Auflösung von Rücklagen spielt eine verhältnismäßig geringe Rolle.³⁾ Die Auflösung von Rücklagen betrug 1948/49 3 % und 1953 0,6 %, während die Zuführungen zu den Rücklagen 1955 7 % und 1957 5,2% der Summe der Eigenfinanzierungsmittel ausmachten. Auch die Zuführungen zu den Wertberichtigungen sind von relativ geringer Bedeutung; sie beziehen sich insbesondere bis 1955 auf die Darlehen, die auf Grund der §§ 7 c und 7 d EStG zur Förderung des Wohnungs- bzw. Schiffsbaues gegeben wurden; mit der Einschränkung der Begünstigung dieser zinslosen Darlehen für den Wohnungsbau seit 1955 sinkt der Anteil der Zuführung zu den Wertberichtigungen auf 0,2 % im Jahre 1957.

Weitaus wichtiger sind die Zuweisungen zu den Rückstellungen und Sozialfonds. Wegen ihrer Langfristigkeit sind diese steuerbegünstigten Eigenfinanzierungsmittel zur Investitionsfinanzierung besonders geeignet. In der Berichtszeit sank ihr Anteil allerdings von 30,4 % im Jahre 1948/49 auf 12,1 % im Jahre 1957, was auf eine hinreichende Auffüllung dieser Gewinnreservierungen wie Pensionsrückstellungen sowie Rückstellungen für ungewisse langfristige Risiken zurückzuführen ist. Trotz dieses relativen Absinkens sind die absoluten Beträge von 637,6 Mill. DM 1948/49 auf 1.885,7 Mill. DM 1955 gestiegen und sanken dann wieder auf 834,4 Mill. DM 1957.

Eine sowohl relative als auch absolute Zunahme an der Summe der Eigenfinanzierungsmittel ist beim Gewinn festzustellen, dessen Anteil von 6,1 % 1948/49 auf 16,1 % 1957 anstieg.

1) Vgl. Tab. 12 Des Anhangs S. 159

2) Karl Zimmermann: Die Quellen der Selbstfinanzierung in der Industrie in WWI-Mitteilungen 1960/1 S. 12.

3) Vgl. hierzu und zum folgenden Karl Zimmermann a.a.O. S. 12 ff.

Den Hauptteil an den Eigenfinanzierungsmitteln haben jedoch mit Abstand die Abschreibungen, die Umsatzüberschußbeträge für Ersatzinvestitionen, Neuinvestitionen für Bauten und Ausrüstungen sowohl als Normal- als auch als Sonderabschreibungen enthalten; ihr Anteil stieg in der Berichtszeit von 63,1 % auf 66,4 %, was dem absoluten Anstieg von 1,3 Mrd. DM auf 4,5 Mrd. DM entspricht. Gefördert wurde diese Entwicklung noch durch die Steuerprivilegien verschiedenster Art, vor allem durch die Zulassung der degressiven Abschreibung.

D) DIE QUELLEN DER BETRIEBLICHEN EIGENFINANZIERUNGSMITTEL

I) DER GEWINN

Welcher Art sind nun die Quellen bzw. auf welchen Wegen fließen diese Eigenfinanzierungsmittel dem Betrieb als eigenerwirtschaftete Mittel zu? Da sind als erste Quelle - wie schon angedeutet - vor allem überhöhte, nicht entnommene Gewinne, die über den Preis dem Betrieb zufließen, zu nennen; wobei "überhöht" nicht im Sinne eines Werturteils wie Wucher etc. verstanden werden soll. Gemeint sind einfach Gewinne, die (entsprechend einer bestimmten Marktlage) höher sind als der sogenannte "Normalgewinn". Sie ermöglichen es, dem Unternehmer einen Großteil oder alle seine Investitionen zu finanzieren. Die kurzfristigen Kredite des Bankensystems, mit denen die Investitionen vorfinanziert wurden, können nun mit diesen über den Preis dem Unternehmen zugeflossenen Mitteln, die sich in überhöhten Gewinnen niederschlagen, zurückbezahlt werden. Das neugebildete Vermögen wird zu Eigentum des Unternehmers und zwar zu Lasten des Konsumenten, der unfreiwillig gespart hat, d.h. also, auf Konsum verzichtet hat und mit seinem Spargroschen zum "unbekannten Geldgeber (des Unternehmers, d.V.), der freilich für seine erzwungene Kapitaleistung keinerlei Titel ausgehändigt bekommt," wird, wie Lohmann¹⁾ diesen üblicherweise mit Selbstfinanzierung bezeichneten Tatbestand darstellt. Der Ausdruck "Selbstfinanzierung" für den geschilderten Tat-

1) M.Lohmann: "Kapitalbildung und Kapitalverwendung in der Unternehmung", in Schriften des Vereins für Sozialpolitik N.F.Bd. 5, Berlin 1953 S. 173.

bestand ist also schief, wenn nicht überhaupt falsch und irreführend. Bezüglich der Aufbringung dieser Finanzierungsmittel trifft er einmal nicht zu; denn aufgebracht und zur Verfügung gestellt werden diese Mittel durch einen Zwangssparprozeß größten Ausmaßes von den Konsumenten ohne jegliche Gegenleistung und nicht von den Unternehmern selbst. Das Unternehmen ist vielmehr nur die "Auffangstelle" dieser Mittel. Betrachtet man die Wirkung dieser Finanzierungsmethode, so kann man natürlich von Selbstfinanzierung sprechen; denn sie hat zur Folge, daß das mit diesen an sich fremden Mitteln gebildete Vermögen zu Unternehmereigentum wird. Die Wirkung ist also dieselbe, als ob diese Mittel aus dem Normalgewinn, aus Erbschaft oder sonstigen Eigenkapitalquellen geflossen wären. Das gilt jedoch stets für die Selbstfinanzierung. Worauf es uns ankommt, ist vor allem das Ausmaß, das sie in den Jahren seit dem Kriege angenommen hat.

II) DIE NORMALABSCHREIBUNGEN

Neben der soeben besprochenen Möglichkeit der Selbstfinanzierung macht Lohmann noch auf eine weitere Quelle der Innenfinanzierung aufmerksam, die wegen ihres verteilungswirksamen Effektes besonders interessant ist. Sie ergibt sich vor allem durch die Abschreibungen und zwar durch die Normalabschreibungen; im Gegensatz zu der zusätzlichen Kapitalbildung bei der oben besprochenen Selbstfinanzierung aus überhöhten Gewinnen könnte es ex definitione bei der Finanzierung von Investitionen aus Normalabschreibungen nicht zu einer zusätzlichen, neuen Vermögensbildung kommen, sondern nur zu einem Ersatz der abgenutzten Anlagegüter, also zu Ersatzinvestitionen, die verteilungspolitisch also nicht wirksam wären. In dem folgenden Beispiel zeigt nun Lohmann¹⁾, wie besonders bei älteren Unternehmen auch der Vorgang der Normalabschreibung über "eine bloße Umschichtung des Kapitals" weit hinausgeht und wie auch hier die Möglichkeit besteht, solche über den Preis hereinfließenden Abschreibungsbeträge für Erweiterungsinvestitionen und damit für eine zusätzliche Vermögensbildung zu verwenden. Lohmann geht von folgendem Vorgang aus: "Der Unternehmer setzt eine Flotte von 10 Schiffen im Preise von je 100.000, -- DM, also insgesamt ein Kapital von 1 Mill. DM ein; bei 20-jähriger Lebensdauer rechnet er mit 5 % konstanter Abschreibung. Dann hat er bereits nach 2 Jahren (2 mal 50.000, -- = 100.000, -- DM) die Mittel zur Beschaffung eines 11. Schiffes aus seinen Einnahmen zur Verfügung. Der Prozeß beschleunigt sich, da die neuen Schiffe, was vorausgesetzt wird,

1) Lohmann: a. a. O. S. 176.

ihrerseits Abschreibungsquoten einbringen, so daß bis Ablauf des 20. Jahres ein Bestand von 24 Schiffen erreicht wird. Nach Ausscheiden der 10 anfänglich eingestellten Schiffe beginnt das Spiel erneut und führt allerdings im Laufe einer geraumen Zeit bei zunehmender Streuung des Lebensalters der einzelnen Schiffe und gleichmäßiger Beschäftigung der Werften zu einem ständigen Bestand von 18 - 19 Schiffen, ohne daß das Bilanzbild, sei es in den Anlagewerten, sei es in einer entsprechenden Zunahme des Kapitals, dem Außenstehenden, der Börse und dem flüchtigen Bilanzkritiker davon irgend etwas verriete. Aufrechterhaltung des Kapitals bedeutet dann also Expansion oder Verhinderung der Überführung des Kapitals in andere zweckmäßigere Verwendung und Täuschung über die eigene Rentabilitätslage, soweit das Verhältnis von steigendem Gewinn und zu klein bemessenem Eigenkapital zugrundegelegt wird." Der oben geschilderte Prozeß geht noch schneller vor sich, wenn die Methode der degressiven Abschreibung bei einem hohen Preisniveau, wie es in den letzten Jahren immer gegeben war, angewandt wird. Zieht man die jährlichen Abschreibungssummen unserer Wirtschaft in Betracht, dann kommt man auf ganz erhebliche Beträge, die auf diese Weise zu Neuinvestitionen, Schuldentilgung oder zur Besserung der Liquidität verwendet werden können und die vor allem im Hinblick auf die Beeinflussung der Vermögensverteilung von größter Bedeutung sind. Lohmann weist mit Recht darauf hin, daß hier "eine Möglichkeit des Industriesystems" vorliege, "die etwas an die unheimliche Wirkung der Giralgeldschöpfung erinnert."¹⁾

Praktisch führt also auch die Finanzierung der Anlagen aus den Normalabschreibungserlösen zu dem gleichen verteilungsmäßigen Effekt wie die Selbstfinanzierung aus überhöhten Gewinnen, obwohl eine Änderung des Bilanzwertes²⁾ nicht stattfindet. Eine solche Änderung des Bilanzwertes wäre auch gar nicht möglich, weil die jährlich anfallende Abschreibungssumme gleich wieder investiert wird. Was sich jedoch auf diese Weise ändert, ist der Bestand an einsatzfähigen Schiffen bzw. auf die Industrie übertragen die Produktionskapazität, ohne daß vom Unternehmer zusätzlich neues Kapital eingesetzt worden wäre, und das ist vom Blickwinkel dieser Arbeit aus gesehen entscheidend; denn die realiter einsatzfähigen Schiffe bzw. Maschinen sind für die Möglichkeit, einen mehr oder weniger großen Jahresertrag zu erwirtschaften, ausschlaggebend. Wie Lohmann dargelegt hat, strebt diese Finanzierungsme-

1) Lohmann: a. a. O. S. 177

2) Vgl. K. Hax: "Die Bedeutung der betrieblichen Abschreibungs- und Investitionspolitik für das wirtschaftliche Wachstum der moderneren Industriestaaten in Zeitschr. f. handelsw. Forschung 1958 S. 247.

thode ohne neue Kapitalzufuhr einem Gleichgewichtszustand von 18 - 19 Schiffen zu, der dadurch gekennzeichnet ist, daß die Streuung des Lebensalters der Schiffe gleichmäßig ist und daß stets ebensoviele Schiffe neu hinzugekauft werden können, wie alte ausscheiden; es handelt sich also um eine altersmäßige Umschichtung der gesamten Flotte, die jedoch mit einer beachtlichen Kapazitätserweiterung und damit auch verstärkten Produktionsmöglichkeit verbunden ist. Lohmann kommt in dem genannten Zeitraum auf einen Multiplikator von 1,8 - 1,9, was also nahezu einer Verdopplung gleichkommt. Es liegt auf der Hand, daß sich dieser Akkumulationsprozeß, den übrigens schon Karl Marx¹⁾ genau erkannte, etwa bei industriellen Maschinenanlagen mit höherer Abschreibungsquote (z.B. 10 %) und kürzerer Lebensdauer z.B. 10 Jahre beschleunigt vollzieht. Eine Ähnlichkeit dieses Vorganges mit der Selbstfinanzierung aus überhöhten Gewinnen ist also bezüglich der Wirkung auf die betriebliche Vermögensbildung vorhanden. Ein Unterschied liegt darin, daß die Selbstfinanzierung aus überhöhten Gewinnen nur bei günstigen Konjunktur- und Marktlagen durchführbar ist (Verkäufermarkt), während Normalabschreibungen doch meistens und von allen Unternehmen durchgeführt werden.

Ein weiterer Unterschied liegt vielleicht auch darin, daß die Selbstfinanzierung via überhöhte Gewinne ganz bewußt aus betriebspolitischen Erwägungen heraus durchgeführt wird, während bei der Normalabschreibung eine mehr oder weniger unbewußte Vermögensakkumulation erfolgt.

Zu berücksichtigen sind bei dem soeben geschilderten Vorgang vor allem auch der technische Fortschritt und der Zeitpunkt, zu dem die Abschreibungserlöse für Neuinvestitionen verwendet werden. Da alte Anlagen immer durch technisch vollkommenere und modernere ersetzt werden, somit auch in dieser Beziehung meist über einen bloßen Ersatz hinaus eine Erweiterungsinvestition stattfindet und mit dieser wiederum nicht so lange gewartet wird, bis die abgeschriebenen Anlagen unbrauchbar sind,²⁾ liegt auch darin ein verteilungswirksamer Effekt.

Wir sehen also, daß durch die Abschreibungen der Vermögensdifferenzierung weitgehend Vorschub geleistet wird.

-
- 1) Vgl. Karl Hax: Mitteilung: "K.Marx u.F.Engels über den Kapazitätserweiterungseffekt" in Zeitschr.f.Handelsw.Forschung 1958 S.222 aus: Der Briefwechsel zwischen F.Engels und K.Marx, 1844-1883, herausgeg. von A.Bebel und E.Bernstein 3.Bd. Verl. v.J.H.W.Dietz, Stuttgart 1913, S. 394 - 400.
 - 2) Vgl. E.Gutenberg: Untersuchungen über die Investitionsentscheidungen industrieller Unternehmen, Köln und Opladen 1959, S. 218

III) DIE STEUERERSPARNIS

Als letzte im Hinblick auf die Verteilungsproblematik interessante Finanzierungsmethode sei noch auf die Finanzierungsmöglichkeiten hingewiesen, die durch die staatlichen Abschreibungsprivilegien und Bewertungserleichterungen gegeben sind. Ähnlich der Selbstfinanzierung über den Preis handelt es sich hier um "die Selbstfinanzierung aus Steuerersparnis."¹⁾ War bei ersterer der "unbekannte Geldgeber" (Lohmann) ohne Gegenleistung der Konsument, so ist dies hier - zumindest mittelbar - der Staat. Geht man jedoch davon aus, daß der Staat eine bestimmte Summe zur Erfüllung seiner Aufgaben braucht, so muß der Steuerausfall, der durch die Steuervergünstigungen für die Unternehmer entsteht, durch ein Mehrsteueraufkommen der Nichtunternehmer ausgeglichen werden, womit wir auch hier wenigstens zum Teil beim Konsumenten als dem "unbekannten Geldgeber" für die Investitionen der Unternehmer angelangt wären - auch hier also wieder die Tatsache der "Übertragung von Einkommensteilen an die Besitzer der Selbstfinanzierung treibenden Unternehmen."²⁾

Die Tatsache, daß bei uns heute diese Finanzierungsmethoden, die zu den oben erwähnten einseitigen Vermögenszusammenballungen in Unternehmerhänden geführt haben und weiter führen, möglich waren und möglich sind, hängt mit der Praxis der heutigen Marktwirtschaft zusammen, die Lohmann³⁾ treffend wie folgt charakterisiert: "Die Wirtschaft steht heute überwiegend unter der Wirkung der Massenproduktion im Großbetrieb, unterschiedlicher Marktmacht der einzelnen Betriebsgrößen und kennt nur noch wenig die den Verbraucher begünstigende beträchtliche Preiselastizität der Nachfrage und die auf ständige Kosten- und Preissenkung drängende Rivalität der ausschließlich von anonymer Preisbildung zu wirtschaftlichen Höchstleistungen gehetzten Anbieter. Sie manipuliert die Nachfrage, revolutioniert das ursprüngliche Verhältnis von Produktion und Markt, weil sie aus der technischen Erfindung vorwiegend eine normale Geschäftstätigkeit im Inneren des Unternehmens macht und rückt den Ausstoß eines unübersehbaren Sortiments, nicht den Kundenwunsch, in das Zentrum des Marktgeschehens. Den Preis macht sie weitgehend unbeweglich und administriert ihn und die Löhne als wichtiges Produk-

1) Vgl. K. Leist: Investitionen und Sozialstruktur in Westdeutschland, Zürich 1956 S. 35.

2) K. Leist: a.a.O. S. 36.

3) M. Lohmann: "Neue Formen der Konkurrenz" in: Der Volkswirt 1959 Nr. 51-52 S. 12

tionselement. Das bevorzugte Lenkungsmittel der Notenbank, die Diskontpolitik, liegt praktisch brach, wie die Umschreibung der Diskontheraufsetzung mit dem aus der Bekämpfung von Seeräubern und Schmugglern gewählten höchst unpassenden Bild vom 'Warnschuß' notdürftig verhüllt. Dazu kommt, daß die Verteilung der Investitionsmittel über einen 'Markt' durch die mannigfachen Wege der Kapitalbildung im Inneren des Unternehmens abgelöst wird."

3. Kapitel

DIE MÖGLICHKEITEN EINER GERECHTEREN VERMÖGENSVERTEILUNG

Im obigen Kapitel haben wir untersucht, wie es zu der äußerst ungleichen Vermögensverteilung kam, und wir haben gesehen, daß diese vor allem in den Methoden der betrieblichen Investitionsfinanzierung ihre Ursache hatte. Auf einen Nenner gebracht ist es die Finanzierung über den Preis, die dazu geführt hat. Möglich waren diese Methoden auf Grund der besonderen Praktiken wie sie sich in unserer Marktwirtschaft herausgebildet haben und wie sie diese auch zuläßt.

Unsere Aufgabe soll es nun sein, Mittel und Wege der Entlohnung zu suchen, die eine gerechtere Verteilung des Sozialprodukts und damit auch des Vermögenszuwachses zwischen den Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital gestatten. Eine zweifache Bedingung müssen wir dabei stellen: der einzuschlagende Weg muß sowohl volkswirtschaftlich möglich als auch betriebswirtschaftlich durchführbar sein; vor allem die Bedingung der betriebswirtschaftlichen Realisierbarkeit hat ihre besonderen Schwierigkeiten und verdient daher unsere besondere Aufmerksamkeit.

A) LOHNERHÖHUNGEN

Ein Weg, der besonders von gewerkschaftlicher Seite immer wieder propagiert wird, ist der der Lohnerhöhungen, so wie sie seit 1948 immer wieder gefordert und auch durchgeführt wurden. Es handelt sich bei diesem Weg nicht um eine neue Methode, sondern um die verstärkte Fortsetzung der um-

strittenen Lohnpolitik, wie sie die Gewerkschaften seit etwa 2 - 3 Jahren nach Kriegsende verfochten haben. Ihr liegt die These zu Grunde, daß allein durch laufende Lohnerhöhungen schließlich der Zustand erreicht werden würde, der es auch den Arbeitnehmern ermöglichte, Vermögen zu bilden. Durch laufende Lohnerhöhungen sollen die Gewinne der Unternehmer verkleinert und damit die Möglichkeit der gewerblichen Vermögensbildung geschmälert werden. Ist diese These haltbar? Was bedeuten Lohnerhöhungen, die, wie die Nachkriegserfahrung lehrt, größtenteils konsumtiv verwendet werden? Sie fließen als zusätzliche Nachfrage der Gesamtheit der Unternehmer wieder zu und ermöglichen diesen somit jene Finanzierungspraktiken, die wir oben schon näher analysiert haben, d.h. die Lohnerhöhungen gelangen über vermehrte Konsumausgaben in die Unternehmungen und schlagen sich dort via sog. Selbstfinanzierung in Unternehmereigentum nieder. Dieser Vorgang wurde uns in den letzten Jahren immer wieder bewiesen und damit auch die Tatsache, daß es mit der Methode der bloßen Lohnerhöhungen nicht gelingt, den Anteil der Arbeitnehmer am Sozialprodukt zu vergrößern bzw. eine gerechtere Vermögensverteilung zu erreichen. Auch das Gutachten des Wissenschaftlichen Beirates des Bundeswirtschaftsministeriums vom Februar 1960¹⁾ weist unmißverständlich darauf hin, daß in der Hochkonjunktur mit diesen Mitteln der Lohnpolitik allein keine Veränderung der Verteilung und der Vermögensbildung erreicht werden kann.

"Die in der Vergangenheit gemachten Erfahrungen haben deutlich genug gezeigt, daß die Lohnpolitik allein eine sehr stumpfe Waffe bei dem Bestreben ist, die Einkommens- und Vermögensverteilung zugunsten der unselbständig Beschäftigten umzugestalten."¹⁾

B) SPAREN AUS GEGEBENEN EINKOMMEN

Besonders von Unternehmerseite wird des öfteren als Alternativvorschlag darauf hingewiesen, daß die älteste und bewährteste Methode, um zu Eigentum zu kommen, die des Sparens sei. Der Arbeiter müsse - so wie es auch verschie-

1) Gutachten des Wissenschaftl. Beirates beim Bundeswirtschaftsministerium, Protokoll Margarethenhöhe 21.2.1960 S. 7 II Ziff. 14.

dene Unternehmer gemacht hätten - mit eisernem Willen und kleinsten Beträgen anfangen zu sparen und sich so schließlich einen Grundstock an Vermögen schaffen; die Höhe der heutigen Löhne biete dazu durchaus eine Möglichkeit. Zuerst gilt es die Frage zu untersuchen, ob das Sparen tatsächlich eine Möglichkeit bildet, eine strukturelle Veränderung in der Vermögensverteilung herbeizuführen.

1) AN SICH EINE MÖGLICHKEIT

Gehen wir von der Annahme aus, daß das Sozialprodukt und somit auch die Produktion und die Beschäftigung wachsen sollen, so sind dazu Investitionen nötig, die vom Bankensystem über eine Nettogeldschöpfung finanziert werden müssen.¹⁾ Wie schon weiter oben ausgeführt, kommt es in diesem Fall zu Preissteigerungen, da der monetären Nachfrage noch kein entsprechend verstärktes gütermäßiges Angebot gegenübertritt. Einkommensmäßig wirkt sich diese Tatsache in der Entstehung kinetischer Unternehmergewinne (der sog. Q-Gewinne) aus, die gewissermaßen das Gegenstück zur freiwilligen Ersparnis bilden und diese vertreten. Diese Q-Gewinne entstehen immer, wenn die durch die Nettogeldschöpfung der Banken finanzierten Investitionen die freiwillige Ersparnis übersteigen, so daß die Gleichung gilt:

$$I = S + Q$$

Diese Gleichung ist gleichbedeutend mit der folgenden:

$$I = S_{fr.} + S_{unfr.};$$

denn die Q-Gewinne stellen nichts anderes dar als das Ausmaß der Zwangersparnis, zu der es kommt, wenn die Investitionsausgaben der Unternehmer die freiwillige Ersparnis der Produktionsfaktoren übersteigen, wenn sich also der wirtschaftliche Kreislauf nicht im Gleichgewicht befindet, in unserem Falle die Wirtschaft also expandiert und diese Expansion durch die Nettogeldschöpfungsmöglichkeit der Banken finanziert wird.

1) Wachstum setzt nicht notwendig die Konstellation $I > S$ voraus; jedoch ist diese sehr häufig, und gerade im Aufschwung Deutschlands nach dem Krieg hat sie eine große Rolle gespielt.

Der Q-Gewinn läßt sich nach Preiser¹⁾ auch noch auf Grund folgender betriebswirtschaftlicher Überlegung als Differenz von Erlösen (E) und Aufwendungen ableiten, wobei die Zwischenumsätze der Unternehmungen außer Acht gelassen werden, so daß als betriebliche Aufwendungen (= L) nur die Zahlungen an die Produktionsfaktoren, also die Löhne, die Kapitalverzinsung und der Unternehmerlohn bleiben. Man kann nun definieren:

$$(1) \quad Q = E - L$$

$$(2) \quad E = C + I$$

denn die Erlöse, die bei den Unternehmern eingehen, bilden die Summe der Ausgaben für Konsum- und Investitionsgüter. Als dritte Gleichung können wir annehmen, daß sich L auf C und S verteilt, also für Konsumzwecke ausgegeben wird oder gespart wird.

$$(3) \quad L = C + S$$

Setzen wir nun (2) und (3) in (1) ein, dann bekommen wir:

$$(4) \quad Q = (C + I) - (C + S)$$

$$Q = C + I - C - S$$

$$Q = I - S$$

$$\text{od. } I = S + Q$$

Aus diesem Ergebnis können wir nun folgende für unser Problem wichtige Schlußfolgerungen ziehen:

Die Q-Gewinne sind abhängig von den Investitionsausgaben der Unternehmer und von der Größe der Ersparnis der Produktionsfaktoren. Das ist sehr wichtig, weil man sieht, daß es weniger auf die Löhne als auf vermehrtes Sparen ankommt, wenn man den Unternehmern von ihren Gewinnen "etwas abnehmen" will; je mehr freiwillig gespart wird, umso kleiner werden die Gewinne. Wird nicht gespart, so kann der Unternehmer alles auf die Preise aufschlagen und die Q-Gewinne steigen; aber auch jetzt wird gespart; denn die Gleichheit von I und S in dem Sinne, daß das, was investiert wurde, nicht konsumiert werden konnte und somit, wenn auch zwangsweise, gespart werden mußte, besteht immer. Der Unterschied besteht jetzt allerdings darin, daß bei fehlen-

1) Preiser: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, Göttingen 1961 S.116.

der freiwilliger Ersparnis nun über die durch Preissteigerungen mögliche Bildung von Q-Gewinnen auf dem Rücken der Konsumenten zwar auch gespart wird, aber unfreiwillig. Die unfreiwillige Ersparnis entspricht also dem Q-Gewinn, der neben der freiwilligen Ersparnis als einkommensmäßiger Gegenposten der Investition erscheint. Für die Durchführung der Investitionen ist es also gleichgültig, ob freiwillig gespart wird oder nicht. Betrachten wir die Sache jedoch vom Standpunkt der Vermögensverteilung aus, dann ergibt sich ein wesentlicher Unterschied. Wird nämlich freiwillig gespart, dann erwirbt der Sparrer Eigentum an den Investitionen und bildet Vermögen. Kommt es zu einem Zwangssparprozeß, dann übt zwar auch der Konsument Konsumverzicht, indem er höhere Preise zahlt und so bei den Unternehmern die Q-Gewinne anhäuft. Eigentum entsteht aber in den Händen der Unternehmer, die nun die Q-Gewinne zur Rückzahlung der Investitionskredite der Banken benutzen und so die vom Bankensystem gleichsam nur vorfinanzierten Investitionen zu ihrem Eigentum machen. Das Sparen der Nichtunternehmer ist also ein Vorgang der Vermögensverteilung.

Zusammenfassend bleibt also festzustellen, daß durch freiwilliges Sparen zumindest theoretisch die Möglichkeit besteht, eine Veränderung der Vermögensverteilung herbeizuführen. Welche praktischen Hindernisse dieser Möglichkeit unter den gegebenen Einkommensverhältnissen allerdings entgegenstehen, muß noch kurz geklärt werden.

II) SPARMÖGLICHKEIT UND SPARWILLE

Das Haupthindernis, das auch heute noch dem Spargedanken im Wege steht, ist die mangelnde Sparfähigkeit. Hans Peter weist mit Recht darauf hin, daß es sich beim Sparen nicht nur um eine moralische Qualität handle, sondern daß zum Sparen vor allem auch die Möglichkeit gegeben sein müsse.

Es erhebt sich nun die Frage, ob der Arbeitnehmer von heute einkommensmäßig in der Lage ist, durch freiwillige Sparakte - über kurzfristiges Zwecksparen hinaus - ernsthaft Vermögen zu bilden und so eine strukturelle Änderung der Vermögensverteilung herbeizuführen, wie sie rein theoretisch möglich wäre. Ich glaube, diese Frage kann mit guten Gründen verneint werden, wenn

man z.B. die in Tab. 2 wiedergegebenen monatlichen Nettoeinkommen je durchschnittlich beschäftigten Arbeitnehmer berücksichtigt. Noch deutlicher wird jedoch die mangelhafte Sparfähigkeit, wenn wir einen Blick auf die letztlich allein maßgeblichen Haushalts- und Familieneinkommen werfen (vgl. dazu Tab. 4, 5 und 6 des Anhangs). So liegen z.B. 1957 67,5 % aller Arbeitnehmerhaushalte in den Einkommensgruppen von unter 200,-- DM bis unter 600,-- DM netto pro Monat. Rund 60 % aller 4-Personenhaushalte der Arbeitnehmer beziehen ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen zwischen 200,-- und 600,-- DM. Bei den 3-Personenhaushalten fallen 69 % und bei den 2-Personenhaushalten 75 % in die Einkommensgruppen zwischen 200,-- und 600,-- DM netto pro Monat. Nahezu 88 % aller Arbeiterehepaare mit 2 Kindern unter 18 Jahren fallen in die Einkommensgruppen zwischen 200,-- und 600,-- DM monatlich; dabei sind die Gruppen zwischen 300,-- und 400,-- DM sowie zwischen 400,-- und 500,-- DM mit je 32 % am stärksten besetzt. Ich glaube, diese Zahlen beweisen, daß die Einkommen der breiten Massen in der Tat nicht so viel Spielraum bieten, daß durch Sparen eine nennenswerte Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand erreicht werden kann, auch wenn von Unternehmerseite diese Ansicht geäußert wird. Unter diesen Voraussetzungen ist es überhaupt müßig und unfruchtbar, darüber zu streiten, ob der Arbeitnehmer einen Willen zum Sparen und zum Eigentum habe oder nicht; denn er hatte bis jetzt noch gar nicht die Möglichkeit, diesen Willen unter Beweis zu stellen, wenigstens soweit es sich um Sparen für sich selbst gehandelt hätte; denn für andere mußte er via Preise und Selbstfinanzierung schon erhebliche Beträge aufbringen.

Neben einer gründlichen Verkennung der materiellen Voraussetzungen des Sparens geht diese Annahme der Unternehmer auch noch von der unbewiesenen Annahme aus, daß mit zunehmendem Einkommen die Grenzneigung zum Konsum abnehme und dafür mehr gespart würde.

Neben den materiellen sind in diesem Zusammenhang auch noch psychologische und soziologische Faktoren zu berücksichtigen, die auf Sparfähigkeit und Sparwillen einen nicht zu unterschätzenden Einfluß ausüben. Hier ist vor allem die mit allen Raffinessen arbeitende Verkaufswerbung¹⁾ unserer modernen

1) Vgl. R.Nieschlag: "Vermag die moderne Werbung den Menschen zu manipulieren?" In Gegenwartsfragen der Unternehmung, Hrsg. B.Bellinger, Wiesbaden 1961 S. 177.

Industriewirtschaft zu nennen, die zum Zwecke des immer neuen Konsumanreizes und ständig neuer Bedarfsweckung vor keinem Mittel zurückscheut, ja sogar unter Anwendung tiefenpsychologischer Methoden den Anschlag auf die an sich verfassungsrechtlich geschützte freie Persönlichkeit des Menschen riskiert.

Ein weiterer Faktor, der in unserer heutigen Gesellschaft dem Sparen entgegensteht und den Sparwillen schmälert, ist der soziale Geltungskonsum. "Besitz, Vermögen und Reichtum können wegen der Anonymität der modernen Massengesellschaft allein kein soziales Prestige mehr verleihen, sondern nur noch vermittelt über hohen Konsum, der daher weit über das physisch Notwendige hinaus Zeichen des sozialen Status, Geltungsmittel, Selbstbestätigung und Erfolgskriterium ist und immer mehr den Platz einnimmt, den in überschaubaren Gemeinschaften der bloße Besitz innegehabt hatte."¹⁾ Hinzu kommt noch, daß dieser Geltungskonsum sich an den Konsumgewohnheiten der oberen Einkommensklassen orientiert, wobei "als Akzelerator dabei die chronische Überzeichnung des Milieus in den Unterhaltungsfilmen und Werbeplakaten dient."²⁾ Von Loesch weist schließlich auf folgenden "sozialpsychologischen Tatbestand" hin: "In einer einkommensdifferenzierten Gesellschaft, in der die Vorstellungen eines angemessenen Lebensstandards von den hohen Einkommensgruppen bestimmt werden, können die unteren Einkommenschichten nicht Vermögen sparen, sondern sind permanent überfordert."²⁾ Um sich über das Problem der Sparmöglichkeit und des Sparwillens ein objektives Bild zu machen, sind also unbedingt auch diese psychologischen und soziologischen Tatbestände zu berücksichtigen.

III) STAGNIERENDE WIRKUNG

Ein weiterer Grund, der unter den heutigen produktivitätsorientierten Einkommensverhältnissen eine vermehrte Spartätigkeit größeren Ausmaßes äußerst problematisch erscheinen läßt, ist die Gefahr einer Produktionseinschränkung.

1) A. von Loesch: "Arbeitnehmer und Vermögensbildung" in Der Volkswirt 1957 Nr. 27 S. 1381

2) A. von Loesch: a.a.O. S. 1382.

Der besonders von Unternehmerseite immer wieder vorgeschlagene Weg, eine breitere und gerechtere Vermögensverteilung sei durch verstärkten Konsumverzicht breiter Kreise zu erreichen, wird nicht zum Erfolg führen; denn nachdem nach dieser Meinung die Lohnsteigerungen die Produktivitätsgrenze nicht übersteigen dürfen, hätte eine wesentliche Einschränkung des Konsums - und um eine solche müßte es sich um des gewünschten Erfolges willen handeln - Produktionseinschränkungen, Verkleinerung des Volkseinkommens und somit natürlich auch eine Senkung der Arbeitnehmerinkommen zur Folge. Es würde dabei keine Rolle spielen, ob in liquider oder nicht liquider Form gespart würde, da Sparen immer Geldstillegung und damit Minderung der effektiven Nachfrage bedeutet. Es ist also die Erhaltung des jeweils erreichten Konsumniveaus eine unbedingte Voraussetzung zur Erhaltung des wirtschaftlichen Gleichgewichtes. Weisser¹⁾ macht ferner darauf aufmerksam, daß unter bestimmten Bedingungen in einer wachsenden Wirtschaft Vermögen sogar bei steigender Konsumquote gebildet werden müßte, wenn Depressionen verhütet werden sollen.

Zusammenfassend können wir also feststellen, daß durch das Sparen an sich die Möglichkeit gegeben ist, eine Veränderung der gegenwärtigen Vermögensverteilung zu erreichen. Allerdings ist diese Möglichkeit bis jetzt nur theoretischer Natur, da die nötige Sparfähigkeit fehlt und da sich verstärkter Konsumverzicht bei unseren produktivitätsorientierten Arbeitnehmerinkommen schrumpfend sowohl auf die Beschäftigung als auch auf die Bildung des Volkseinkommens auswirken würde. Daraus folgt, daß um unser Ziel zu erreichen, die Einkommen - wie und auf welche Weise bleibe noch dahingestellt - entscheidend zu erhöhen wären: 1) um überhaupt die materielle Möglichkeit des Sparens zu schaffen und 2) um sparen zu können, ohne dabei einen Schrumpfungsprozeß einzuleiten. Näheres darüber noch später.

1) Vgl. Weisser: Vermögen und Vermögenspolitik in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1961 S. 179.

C) VERMEHRTES SPAREN AUS EINKOMMENSSTEIGERUNGEN BIS ZUR PRODUKTIVITÄTSGRENZE

Einkommenssteigerungen bilden nun heute keine Schwierigkeit mehr und werden auch laufend gewährt, allerdings mit der geradezu zu einem Dogma erstarrten Bedingung, daß sie die Produktivitätsgrenze nicht überschreiten. Es ist nun kurz zu untersuchen, ob das Ziel einer strukturellen Veränderung der Vermögensbildung und Verteilung unter dieser Bedingung überhaupt zu erreichen ist.

I) PRODUKTIVITÄTSGRENZE - MINDESTGRENZE, NICHT HÖCHSTGRENZE

Was bedeutet Produktivitätsfortschritt? Doch wohl, daß pro Arbeitsstunde eine größere Produktmenge erzeugt wird, und damit eine Senkung der Stückkosten. Wie soll nun dieses Mehrprodukt abgesetzt werden? An die Möglichkeit der Preissenkung, die dies ermöglichen könnte, ist - von einigen Ausnahmen abgesehen - leider nach den gemachten Erfahrungen und beim heutigen Monopolisierungsgrad unserer Wirtschaft nicht zu glauben. Es ist jetzt also eine Lohnerhöhung nicht nur möglich, sondern sogar nötig. Erhöhen sich nun die Löhne parallel mit der Produktivitätssteigerung in der Konsumgüterindustrie, so bedeutet ein verstärkter Konsumverzicht der Arbeitnehmer für die Konsumgüterindustrie Produktionseinschränkungen und freiwerdende Kapazitäten mit den gleichen Folgen - wenn auch etwas später einsetzend - für die Investitionsgüterindustrie. Daher bildet die Produktivitätsgrenze die Mindestgrenze und nicht die Höchstgrenze für den Lohn und zwar im Sinne eines Konsumlohnes, d.h. daß diese Einkommen im wesentlichen für Konsumausgaben verwendet werden müssen und nicht gespart werden dürfen. Die Löhne an die Produktivitätsgrenze ketten zu wollen und zugleich Konsumverzicht zwecks Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand zu fordern, ist volkswirtschaftlich unmöglich.

II) DIE PRODUKTIVITÄTSGRENZE BEDEUTET VEREWIGUNG DER ANTEILE

Abgesehen von dem soeben behandelten Problem bedeutet das Festhalten an der Produktivitätsgrenze als Obergrenze der Entlohnung eine Verewigung der funktionellen Verteilung und damit auch unserer Vermögensstruktur. Nimmt man z.B. als statistische Meßzahl für die volkswirtschaftliche Produktivität das Verhältnis Volkseinkommen je Arbeitsstunde und erhöht man die Stundenlöhne entsprechend dieser Meßzahl, so kommt es zwar zu einer absoluten Lohnerhöhung für den einzelnen Arbeitnehmer, nicht aber zu einer Verbesserung des Anteilsverhältnisses am Sozialprodukt und damit an der volkswirtschaftlichen Kapitalbildung zugunsten der Arbeitnehmer als Gesamtheit; die Arbeitnehmerquote am Sozialprodukt bleibt konstant und bei einer Zunahme der Arbeitnehmer an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen käme es dazu, "daß die Einkommen aller anderen Einkommensbezieher im Durchschnitt schneller steigen müssen als die der Arbeiter."¹⁾

Auch der Wissenschaftliche Beirat beim Bundeswirtschaftsministerium wies, nachdem er auf die statistischen Berechnungsschwierigkeiten einer solchen Bindung aufmerksam machte, auf diese Tatsache hin: "Bindung der Reallöhne an die Arbeitsproduktivität bedeutet Stabilisierung derjenigen 'Lohnquote' (Anteil der Einkommen aller unselbständigen Beschäftigten am Volkseinkommen zu Faktorkosten), die zu einem bestimmten Ausgangszeitpunkt gerade bestanden hat. Das bedeutet, daß eben diese Lohnquote zur Norm erhoben und mit gerechter Verteilung des Einkommens identifiziert wird, was vollkommen willkürlich wäre."²⁾

Die Verhältnisse, so wie sie sich als Ergebnis der 150-jährigen kapitalistischen Aera bis in die Gegenwart entwickelt haben und heute allseits als unzutraglich verurteilt werden, würden beim Festhalten an der Produktivitätsgrenze versteinert. Weisser³⁾ sagt hierzu: "Unrecht, das durch das bisherige Verhältnis gestiftet wird, verewigt sich bei Anerkennung dieser Obergrenze."

-
- 1) Zweig: "Was kann man von lohnpolitischen Gutachterstellen erwarten?" In Sozialer Fortschritt 1958/2 S. 30
 - 2) Gutachten des Wissenschaftl. Beirates beim Bundeswirtschaftsministerium a.a.O. S. 5.
 - 3) Weisser: "Lohnbildung in der Marktwirtschaft" in: Gewerkschaftliche Monatshefte 1956 Nr. 9 S. 532.

D) EINKOMMENSSTEIGERUNG ÜBER DIE PRODUKTIVITÄTSGRENZE HINAUS

DER INVESTITIONSLOHN

I) ALLGEMEINE PROBLEME DES INVESTITIONSLOHNES

1) Das Prinzip des Investitionslohnes

Aus unseren bisherigen Überlegungen bezüglich einer verstärkten Beteiligung der Arbeitnehmer am Sozialprodukt und damit auch an der volkswirtschaftlichen Vermögensbildung können wir nun drei Tatsachen als notwendige Voraussetzungen zur Erreichung dieses Zieles herausstellen:

1. Aus der oben abgeleiteten Gleichung $Q = I - S$ ergibt sich eindeutig, daß das Sparen der Arbeitnehmer der einzige Weg ist, einen Teil der Unternehmervgewinne zu erobern.
2. Da unter gegenwärtigen Einkommensverhältnissen diese Forderung nicht erfüllt werden kann, müssen die Einkommen der Arbeitnehmer steigen.
3. Da jedoch vermehrtes Sparen bei den heutigen, produktivitätsorientierten Arbeitnehmerneinkommen zu Produktionseinschränkungen führen müßte, muß die Einkommenssteigerung die Produktivitätsgrenze überschreiten.

Damit sind wir nun auch in der Lage, eine Definition von der Form der Entlohnung der Arbeitnehmer zu geben, die diesen drei Bedingungen entspricht, nämlich vom Investitionslohn.

Der Investitionslohn bildet demnach den Teil eines Gesamtlohnes, der die Produktivitätsgrenze übersteigt und der gespart wird. Es wird also neben dem

an der Produktivität orientierten, für den Konsum bestimmten Lohn noch eine zusätzliche, die Produktivitätsgrenze übersteigende Entlohnung gefordert, die gespart und somit für Investitionen bereitgestellt wird, daher Investitionslohn.¹⁾ Vom Betrieb aus gesehen sind es die jährlich erfolgten Nettoinvestitionen, die durch die Selbstfinanzierung ermöglicht wurden und die zu einem bestimmten Prozentsatz durch den Investitionslohn in Arbeitnehmerhand übergeführt werden sollen.

Die Interdependenz zwischen dieser Einkommenssteigerung, der Produktivitätsgrenze und dem geforderten Sparen ist nun zu erläutern.

2) Entscheidend ist die Einkommensverwendung

Der erste Schritt zur Einführung des Investitionslohnes muß also in der die Produktivitätsgrenze übersteigenden Nominallohnerhöhung liegen, weil die Empfänger der Masseneinkommen zunächst alle Empfänger von **Nominallöhnen** sind. Warum die Forderungen nach Einhaltung der Produktivitätsgrenze auf der einen und nach verstärkter Beteiligung der Arbeitnehmer am Sozialprodukt auf der anderen Seite nicht vereinbar sind, wurde oben bereits dargelegt. In unserem Zusammenhang muß aber auch noch darauf hingewiesen werden, daß in einer auf Wachstum und Vollbeschäftigung ausgerichteten Wirtschaft die in der Lohndiskussion schon beinahe zur herrschenden Meinung gewordene Einhaltung der Produktivitätsgrenze nur unter der Annahme haltbar ist, daß die ganzen Arbeitnehmereinkommen konsumtiver Verwendung

1) Die Idee, die Entlohnung der Arbeitnehmer zum Teil in investiver Form durchzuführen, geht meines Wissens auf Erwin Häussler zurück, der 1954 anlässlich eines Tarifstreites der Sozialpartner seine Investivlohnpläne vorlegte. In der Folgezeit wurde dann in der Diskussion bei dieser Art der Entlohnung auch immer von Investivlohn oder Investitionslohn gesprochen, womit jedoch nur das Prinzip einer teilweisen investiven Lohnverwendung bezeichnet ist. Sonst ergeben sich erhebliche Unterschiede; so darf z.B. nach Häussler auch der Investivlohn die Produktivitätsgrenze nicht übersteigen (Vgl. E. Häussler: "Der Arbeitnehmer **von morgen**", Stuttgart 1955 S. 27 und "Konturen einer neuen Schicht" Stuttgart 1958 S. 20 und 29).

zugeführt werden; nur unter dieser Bedingung kommt es zu dem vorne beschriebenen inflatorischen Prozeß, der zu Preiserhöhungen führt und stets einen Zwangssparprozeß im Gefolge hat.

Die Steigerung der volkswirtschaftlichen Produktivität bringt die Steigerung des Sozialproduktes und damit das zusätzliche Güterangebot, das nun am Markt bereitsteht, zum Ausdruck. Halten sich Lohnerhöhungen in diesem Rahmen und werden diese Einkommen konsumtiv verwendet, so "geht alles in Ordnung"; werden Teile des Einkommens gespart, so liegt echter Konsumverzicht vor, d.h. auf den Erwerb von zur Verfügung stehenden Konsumgütern wird verzichtet, was jedoch zu stagnierenden Erscheinungen in der Wirtschaft führen wird. Wie liegt nun der Fall, wenn die Einkommen die Produktivitätsgrenze überschritten haben? Von Nell-Breuning schreibt dazu in seinem Aufsatz "Sparen ohne Konsumverzicht"¹⁾: "Anders, wenn die nominalen Einkommen diese Größe übersteigen, ihnen also keine entsprechende Konsumgütermenge gegenübersteht. Der Versuch, trotzdem die ganzen nominalen Einkommen in den Konsum fließen zu lassen, kann in diesem Fall nicht dazu führen, einen höheren Konsum zu realisieren, sondern nur dazu, die Preise in die Höhe zu treiben, und so das Realeinkommen zu mindern. Unterbleibt dagegen dieser von vornherein zur Erfolgslosigkeit verurteilte Versuch, mehr Konsumgüter zu kaufen als vorhanden sind,, so konsumieren sie (die Arbeitnehmer. Der Verf.) immer noch so viel, wie überhaupt konsumierbar ist. Sie üben keinen Konsumverzicht; nichts destoweniger verbleibt ein Teil ihres Einkommens als 'Ersparnis' in ihren Händen Die Menge der verfügbaren Konsumgüter begrenzt den möglichen Konsum; nicht mehr zu konsumieren als konsumierbar ist, heißt aber nicht Konsumverzicht üben, ist höchstens illusionärer Konsumverzicht."

Dieser von Nell-Breuning erarbeitete Grundsatz ist gerade für die Begründung des Investitionslohnes von fundamentaler Bedeutung; er gipfelt für den "als Regelfall zu erstrebenden Zustand der wachsenden und vollbeschäftigten Wirtschaft" in dem Satz: "Ersparnis-(Vermögens-)Bildung der breiten Massen der Bezieher nomineller Einkommen erfordert zwar illusionären, verbietet aber realen Konsumverzicht."²⁾

1) Von Nell-Breuning: "Sparen ohne Konsumverzicht" in: Der Volkswirt 1957 Nr. 37 S. 2051.

2) Von Nell-Breuning: a.a.O.S.2053.

Dieser allgemeine Grundsatz - auf unsere Investitionslohnüberlegungen angewendet - bedeutet also: Der die Produktivitätsgrenze übersteigende Teil des Einkommens muß gespart werden, darf nicht zu Konsumausgaben verwendet werden, d.h. es muß "illusionärer" Konsumverzicht getrieben werden; denn realiter kann man auf Güter, die gar nicht existieren, auch nicht verzichten, und genau das ist hier der Fall. Anders ausgedrückt: Der Teil des Sozialprodukts, der gütermäßig in Konsumgütern besteht, muß auch geldwertmäßig gesehen zum Erwerb dieser Konsumgüter verwendet werden und der Teil des Sozialprodukts, der güterwirtschaftlich in Investitionsgütern besteht, muß geldwertmäßig gesehen gespart werden d.h. investiv verwendet werden aber nicht etwa, weil die durchgeführte Investition bzw. Geldschöpfung der Konsolidierung durch nachträgliches Sparen bedürfte (Sparen ist zur Durchführung von Investitionen nur in der vollbeschäftigten Wirtschaft, in der keinerlei freie Produktionsfaktoren mehr zur Verfügung stehen, nötig) oder wegen der ex post-Gleichheit von I und S (diese ergibt sich aus der Definition von S). Eine durchgeführte Investition hat keine Ersparnis zur Bedingung, ganz im Gegenteil; der Wachstumseffekt der Investitionen würde wieder völlig kompensiert und die Steigerung des Sozialproduktes hervorgerufen durch I würde wieder auf den ursprünglichen Stand reduziert. Gespart muß werden, weil - solange in einer Volkswirtschaft Investitionen erfolgen - das Sozialprodukt eben nur insoweit konsumiert werden kann, als es in Konsumgütern besteht. Erfolgen die Einkommenssteigerungen in etwa im Gleichschritt mit dem Produktivitätsfortschritt in der Konsumgüterindustrie, dann müssen sie ganz konsumtiv verwendet werden; übertreffen sie den Produktivitätsfortschritt, dann muß dieses Mehr zum Kauf von Investitionsgütern verwendet werden, d.h. es muß gespart werden. Das ist der Grundgedanke des Investitionslohnes. Was uns schon die vorne abgeleitete Gleichung gezeigt hat, daß nämlich eine mögliche Einkommensverteilung¹⁾ allein durch die Einkommensverwendung bestimmt wird, geht auch aus dieser Überlegung wieder hervor. "Wird der Lohn ganz dem Konsum zugeführt, so kann die volkswirtschaftliche Lohnquote realiter nicht höher sein als diejenige Quote des Sozialproduktes, die in Konsumgütern besteht... Sind Lohn- und Gehaltsempfänger dagegen bereit, von ihrem Arbeitseinkommen nicht nur Konsumgüter, sondern auch Kapitalgüter zu kaufen, also in

1) Vgl. hierzu v. Nell-Breuning: Wirtschaft und Gesellschaft Band 1, Freiburg 1956 S. 433 Fußnote 7.

die Investition zu gehen, so fällt diese Grenze."¹⁾ Das ist auch das Ziel unseres Investitionslohnes.

Schon in seinem Gutachten vom 24. 9. 1950 hat der Wissenschaftliche Beirat beim Bundeswirtschaftsministerium festgestellt, daß zu einer sozialen Marktwirtschaft eine befriedigende Einkommens- und Vermögensverteilung gehöre mit dem Ziel, "durch Ersparnisse aus dem Arbeitseinkommen individuelle Vermögen zu bilden und zwar nicht nur in Form langdauernder Gebrauchsgüter (Eigenheim usw.), sondern auch in Gestalt von Produktionsmitteln (z.B. auch Kleinaktien)."²⁾

Dazu wird eine Steigerung der volkswirtschaftlichen Lohnquote gefordert, jedoch zugleich auch darauf hingewiesen, daß dadurch für die notwendige volkswirtschaftliche Sparquote (= Investitionsquote) keine Gefahr entstehen dürfe. Es tritt also auch hier die Erkenntnis zutage, daß die mögliche Einkommenshöhe durch die Einkommensverwendung bestimmt ist. Ferner weist der Beirat noch darauf hin, daß die Arbeitnehmereinkommen über die Produktivitätsgrenze hinaus erhöht werden können unter der Bedingung, daß diese Erhöhung nicht in den Konsum fließt, sondern gespart wird.

Auch in seinem neuesten lohnpolitischen Gutachten vom Februar 1960 hat sich derselbe Beirat dahingehend geäußert, daß "die produktivitätsorientierte Lohnpolitik weder in der Lage ist, mehr oder weniger automatisch ein stabiles Preisniveau herbeizuführen, noch das Problem der gerechten Einkommensverteilung zu lösen."³⁾

1) V. Nell-Breuning: "Wirtschaft und Gesellschaft" Band 1, Freiburg 1956 S. 423.

Man könnte vielleicht einwenden, die Argumentation von Nell-Breuning nach der man nicht mehr konsumieren könne als an Konsumgütern vorhanden ist, gelte nur kurzfristig und sei nicht ganz überzeugend, weil sich ja - langfristig - die Produktion nach der Nachfrage richtet. Fragt man also mehr nach, dann muß man in Betracht ziehen, daß langfristig erhöhter Konsum auf Kosten des Wachstums geht, da die Investitionsquote verkleinert werden würde, ferner muß man sich dann mit einer schleichenden Inflation abfinden, da die Konstellation Konsumgüternachfrage > Konsumgüterangebot mit Preissteigerungen verbunden ist.

2) Der Wissenschaftliche Beirat beim Bundeswirtschaftsministerium: 2. Band Gutachten vom Juni 1950 bis November 1952, Göttingen 1953 S. 32.

3) Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundeswirtschaftsministerium 1960 a.a.O. S. 2 I Ziff. 3.

Man kann also die Löhne über die Produktivitätsgrenze hinaus erhöhen, wenn dafür gesorgt wird, daß dieser Mehrlohn den Betrieben nicht als Konsumlohn entzogen, sondern als Investitionslohn erhalten bleibt; andernfalls würde man den Unternehmen nicht nur ohne weiteres die Möglichkeit geben, ihre Investitionen wie bisher über die Preise zu finanzieren, sondern man würde sie geradezu zwingen, durch eine entsprechende Selbstfinanzierungsquote auf diesem Wege die Investitionen vorzunehmen.

Durch den Investitionslohn soll der Arbeitnehmer nun am Vermögenszuwachs teilnehmen können. Es wird ihm damit eine Funktion übertragen und auch deren Ausübung ermöglicht, die bisher fast allein von Unternehmerseite wahrgenommen wurde, nämlich die der Kapitalbildung. Gerade unsere moderne Wirtschaft mit ihren Schwierigkeiten am Arbeitsmarkt, mit dem Problem der Entwicklungsländer, mit dem Zwang zu immer stärkerer Rationalisierung und Automatisierung, mit ihren Problemen bezüglich einer Auswertung der Atomenergie usw. steht schon in der Gegenwart und besonders in der Zukunft vor einem sehr großen Investitionsbedarf. Sollen diese Investitionen wie bisher wieder in die Hände der Alteigentümer fließen oder sollen nicht auch die Arbeitnehmer an diesem Vermögenszuwachs einen Anteil haben? Die Mißerfolge unserer Lohnpolitik seit 1948 bezüglich einer gerechteren Verteilung sollten uns veranlassen, auf diesem Wege nicht fortzufahren.

Von einer modernen Einkommenspolitik müssen wir fordern, daß sie sich die Erkenntnisse der modernen Wirtschaftstheorie zunutze macht und bezüglich der Einkommensentwicklung auch den Aspekt der gewerblichen Vermögensbildung berücksichtigt; das ist beim Investitionslohn der Fall; denn er sieht vor, daß der Arbeitnehmer die Teile des Sozialproduktes, die in Investitionen bestehen, auch als solche zur Entlohnung in Empfang nehmen muß, d.h. daß er diese Lohnanteile investiv verwenden muß. Wie und auf welche Weise ist später noch zu erörtern. Nur so kann die Lohnquote zu Lasten der anderen Einkommen erhöht werden und eine Änderung unserer Vermögensstruktur herbeigeführt werden, ohne damit die Investitionsquote zu gefährden.

Um dieses strukturpolitische Ziel zu erreichen, müssen also vor allem auf der Unternehmerseite zugunsten des Produktionsfaktors Arbeit Gewinnschmälerungen hingenommen werden; denn Teile der Gewinne, die sich bisher im betrieblichen Vermögenszuwachs manifestierten und zu Eigentum in Unternehmerhänden wurden, sollen zwar auch weiterhin für betriebliche Investitionen bereitstehen, aber als Eigentum den Arbeitnehmern zufallen.

Für uns kommt es darauf an, die Einflüsse all der Maßnahmen, die mit der Verwirklichung des Investitionslohnes auf die Betriebswirtschaft als solche zukommen, zu untersuchen. Sind diese Maßnahmen für den Bestand der Betriebsbe lebensgefährlich oder nicht, das ist entscheidend. Daß für die bisherigen Eigentümer damit eine Schlechterstellung verbunden ist, wurde soeben erwähnt und ergibt sich aus dem Wesen des Investitionslohns, der eine andere, d.h. gerechtere Verteilung zum Ziele hat.

3) Die Beziehungen zwischen Investieren und Sparen und der Investitionslohn

Wir haben schon weiter oben darauf hingewiesen, daß das Sparen einer Geldstilllegung und damit Reduzierung der effektiven Nachfrage gleichkommt. Welche Probleme ergeben sich hieraus für das Sparen über den Investitionslohn?

Bei der Problematik der Wirkung des Sparens kommt es u.a. auch darauf an, von wem die Sparakte vorgenommen werden, ob von den Produktionsfaktoren oder von den Unternehmern. Sparen im Sinne eines Konsumverzichtes mit kontraktiver Wirkung auf die Wirtschaft können sinnvoll nur die Produktionsfaktoren. Bei den Unternehmern stehen wir nicht vor der Alternative Sparen oder Nichtsparen, sondern Investieren oder Nichtinvestieren. Der Unternehmer ist natürlich auch zugleich Produktionsfaktor und in dieser Eigenschaft als Bezieher des Unternehmerlohnes kann auch er sich zwischen Sparen und Nichtsparen entscheiden. Aber das typische Einkommen ist für ihn der Gewinn. "Sein Gewinn ist eo ipso Ersparnis. Investiert er ihn im eigenen Betrieb (Selbstfinanzierung), so fällt hier, aber auch nur hier, Investieren und Sparen in einem einheitlichen Vorgang zusammen. Wesentlich daran ist jedoch allein die Tatsache des Investierens."¹⁾

Diese Feststellung Preisers trifft genau den Tatbestand des Investitionslohnes und hilft uns weiter bei der Untersuchung der Auswirkung desselben auf die Beschäftigung; denn der Fall, daß Sparen einen Beschäftigungsrückgang hervorruft,

1) Preiser: Sparen und Investieren, a.a.O. S. 18.

kann nur eintreten, wenn nicht im gleichen Umfange und auch zu gleicher Zeit investiert wird. Beim Investitionslohn geschieht dies aber sehr wohl. Dadurch, daß von der Unternehmung die Gewinne investiert werden, haben wir den von Preiser geschilderten Fall, daß Investieren und Sparen in einem einheitlichen Vorgang zusammenfallen, d.h. in gleichem Maße wie über den Investitionslohn gespart würde, würden Investitionen durchgeführt und eine Beeinträchtigung der Beschäftigungslage durch das Sparen ist nicht möglich.

Der Tatbestand des Sparens und Investierens im Betrieb im Sinne der Selbstfinanzierung und der des freiwilligen Sparens der Produktionsfaktoren, wenigstens was dessen volkswirtschaftliche Wirkung betrifft, dürften beim Investitionslohnsparen uno acto vollzogen sein, d.h. die Form der volkswirtschaftlichen Ersparnis, so wie sie durch den Investitionslohn gegeben wäre, bestünde nicht mehr wie bisher im Unternehmergewinn Q sondern in der freiwilligen Ersparnis der Produktionsfaktoren.

Dieses Zusammenfallen von Investieren und Sparen in zeitlicher und größenmäßiger Beziehung ist für unsere Investitionslohnproblematik auch in anderer Hinsicht von größter Bedeutung, nämlich für die Möglichkeit der Durchführung neuer geplanter Investitionen in der Phase der Vollbeschäftigung.

Mit dem Investitionslohn, so wie wir ihn bisher dargelegt haben, sind wir nicht den Einwänden ausgeliefert, die sich Keynes und seine Anhänger bezüglich der Beurteilung von I und S gefallen lassen müssen. Keynes geht davon aus, daß das wichtigste die Nettoinvestition sei, die sich dann die nötige Ersparnis selbst schafft; ex post betrachtet, trifft das für durchgeführte Investitionen auch zu, aber nur für eine unterbeschäftigte Wirtschaft mit freien Produktionsfaktoren. Wie liegt nun der Fall in der vollbeschäftigten Wirtschaft, wo keine brachliegenden Produktionsfaktoren für die geplanten Investitionen zur Verfügung stehen? Hier müssen zur Durchführung der Investitionen Produktionsfaktoren durch beabsichtigtes Sparen bereitgestellt werden, und es kann nicht damit gerechnet werden, daß in dieser Situation die Investition das nötige Sparen induziert.¹⁾ Die Durchführung der Investitionen ist trotz Bereitstellung des Geldkapitals durch die Bank erst gesichert, wenn entsprechend gespart wird. Durch den Investitionslohn würden nun ganz

1) Vgl. E.Preiser, a.a.O., S. 46, Sparen und Investieren.

bewußt und in der Größenordnung entsprechend Sparakte durchgeführt, die auch in der vollbeschäftigten Wirtschaft die Durchführung der geplanten Investitionen ermöglichen würden. Für den Investitionslohn ist nicht etwa das Investieren das Primäre; es wird vielmehr dem Sparen ganz bewußt die Bedeutung beigemessen, die ihm gerade auch für die Durchführungsmöglichkeit der Investitionen in der vollbeschäftigten Wirtschaft mit ihrer herabgesetzten Produktionselastizität zukommt.

Es ergeben sich aus diesen Überlegungen also 2 Forderungen:

1. Zur Aufrechterhaltung einer günstigen Beschäftigungslage ist es wichtig, daß in dem Maße wie gespart wird, auch investiert wird, und
2. um die geplanten Investitionen auch in der vollbeschäftigten Wirtschaft durchführen zu können, ist es erforderlich, daß in gleichem Maße wie investiert wird, auch gespart wird.

Beide Forderungen erfüllt der Investitionslohn ex definitione.

4) Freiwillige Bindung oder Zwangssparen

Aus den bisherigen Ausführungen geht schon hervor, daß gerade unter betriebswirtschaftlichem Aspekt die Entlohnungsform des Investitionslohnes nur durchführbar ist, wenn die Beträge, die über die Produktivitätsgrenze hinausgehen, den Betrieben auch tatsächlich zu Investitionszwecken erhalten bleiben.

Daraus ergibt sich nun die Frage, ob man davon ausgehen kann, daß die Masse der Einkommensempfänger, die diese Investitionslohnbeträge erhält, diese Forderung aus freien Stücken erfüllt, d.h. also diese Beträge freiwillig - ganz gleich auf welche Weise - spart bzw., wenn dieser Investitionslohnanteil in einer Aktie etc. besteht, diese nicht sogleich veräußert und den Erlös daraus für Konsumzwecke verwendet. Oder ist es erforderlich, diese Ersparnis zu erzwingen, d.h. ein Abfließen dieser Beträge in den Konsum durch totales oder wenigstens zeitlich begrenztes Veräußerungsverbot zu vermeiden.

a) Freie Investitionslohnverwendung

Am idealsten und dem Wesen des Privateigentums und einer Marktwirtschaft am meisten entsprechend wäre ohne Zweifel, wenn der Investitionslohnempfänger diese Beträge zu seiner freien Verfügbarkeit nominell ausbezahlt bekäme und diese so anlegen würde, wie er dies für richtig hält, z.B. in Aktien, Investmentzertifikaten, festverzinslichen Papieren oder aber auch zum Kontensparen oder zum Bau eines Eigenheims.

Diese völlig freie Anlagewahl des Arbeitnehmers für seinen Investitionslohn fordert z.B. V.Nell-Breuning¹⁾, der bezüglich dieses Problems wohl die liberalsten Gedanken vertritt. Ähnlich auch Bachmann²⁾, der jedoch zunächst nur Aktiengesellschaften im Auge hat und den Arbeitnehmern in Höhe des Investitionslohnanteils Aktien ebenfalls zur freien Verfügung geben will.

Um auf diesem betont freiheitlichen Weg unser Ziel zu erreichen, sind jedoch eine Reihe von Voraussetzungen erforderlich. Zunächst einmal müßte es sich dabei um Beträge handeln, die für den Arbeitnehmer auch wirklich zu Buche schlagen, über den berühmten Tropfen auf den heißen Stein also hinausgehen; der Arbeitnehmer muß sehen, daß er sich durch seine Sparentscheide in noch erreichbarer Zukunft einen gewissen Vermögensstock schaffen kann. Besondere Bedeutung käme dem Wertpapiersparen zu, da die Erfahrung immer wieder lehrt, daß ein Wertpapierfond nicht so leicht für Konsumzwecke aufgelöst wird wie zum Beispiel ein Sparkonto.

Eine Maßnahme, die der oben ins Auge gefaßten freien Verfügbarkeit des Investitionslohns unbedingt vorausgehen müßte, wäre eine grundlegende sozialpädagogische Aufklärung und Beeinflussung der Arbeitnehmer. Es käme darauf an, die Arbeitnehmer nicht nur mit klassenkämpferischen Parolen zu "bedienen", sondern ihnen die Zusammenhänge klarzumachen, sodaß sie schließlich auf Grund eigener Einsicht den Weg der investiven Lohnverwendung beschreiten würden. Warum sollte es nicht möglich sein, das ganze Arsenal raffiniertester Werbemethoden, das nun schon jahrelang zur Konsum-

1) V.Nell-Breuning: Wirtschaft und Gesellschaft Band 1
Freiburg 1956 S. 436 ff.

2) H.Bachmann: "Hier scheiden sich die Geister" in Sozialer Fortschritt 1957
S. 117.

werbung bei den Massen der Einkommensempfänger angewendet wird, auch zur "Investitionswerbung" der Investitionslohnbezieher im Sinne einer investiven Einkommensverwendung einzusetzen? Grundvoraussetzung für das Gelingen dieses Vorhabens wäre allerdings das "Mitspielen" der Gewerkschaften; ohne ihre Mithilfe wären derlei Bestrebungen wohl nur äußerst schwierig zu verwirklichen. Wäre dies nicht eine typische, ursprüngliche Gewerkschaftsaufgabe, das Verhalten der Arbeitnehmer in dieser Richtung zu beeinflussen?

Eine weitere Maßnahme, die für eine freie Verfügbarkeit des Investitionslohns noch notwendig erscheint, wäre die Schaffung neuer und für dieses spezielle Vorhaben zweckmäßigerer Anlagemöglichkeiten. Nur in diesem Sinne ist die neue Volksaktie zu begrüßen; denn mehr als eine neue Anlageform bildet sie nicht. Zusätzliche Sparmöglichkeiten, wie dies durch den Investitionslohn möglich wäre, kann sie nicht bieten.

Vor allem kommt es darauf an, Anlageformen zu entwickeln, die es nicht nur den Großbetrieben erlauben, eine Investitionslohnbeteiligung der Arbeitnehmer durchzuführen, sondern die auch eine Beteiligung an den kleineren und mittleren Betriebseinheiten gestatten; darüber jedoch später.

b) Zwangssparen

Es erscheint nun in der Tat zweifelhaft, ob dieser geradezu heroische Optimismus, wie ihn vor allem v.Nell-Breuning bezüglich einer freiwilligen investiven Verwendung der zusätzlichen Investitionslohnbeträge an den Tag legt, gerechtfertigt ist. Kann man tatsächlich annehmen, daß der unselbständige Arbeitnehmer, der Generationen hindurch auf Grund des Lohnarbeitsverhältnisses ohne Vermögen war, nun plötzlich diese ihm durch den Investitionslohn zufließenden Beträge nicht seinen an sich berechtigten Konsumwünschen opfern, sondern sparen würde?

Diese Zweifel teilen einige Autoren wie z.B. Häußler¹⁾, Gleitze²⁾, Dittmar³⁾. Ähnliche Zweifel bezüglich des freiwilligen Sparverhaltens werden auch in dem Gutachten des Wissenschaftlichen Beirates beim Bundeswirtschaftsministerium vom 21.2.1960 geäußert. Nachdem darauf hingewiesen wurde, daß eine gleichmäßigere Vermögensverteilung nur möglich ist, wenn ein wesentlich größerer Teil der zusätzlich verdienten Einkommen gespart wird, heißt es dort: "Wie die Erkenntnisse der modernen Theorie der Konsumverhaltensweise und zugleich die Erfahrung zeigen, besteht jedoch kein Grund anzunehmen, daß sich die erwünschte zunehmende Sparleistung von selbst mit den erhöhten Nominallohnen einstellen wird."⁴⁾

Deshalb schlagen z.B. Häußler, Gleitze und Dittmar vor, daß diese zur investiven Verwendung bestimmten Einkommensteile (gleichgültig wie sie sich im einzelnen nennen und wie sich diese Pläne in den verschiedensten anderen Punkten vom hier dargelegten Investitionslohn unterscheiden) für den Arbeitnehmer nicht frei verfügbar sein sollen, sondern entweder auf bestimmte Zeit oder total gebunden sein sollen. Das würde in der Praxis dann so aussehen, daß ein Arbeitnehmer zwar eine Aktie bekommt, die er aber nicht veräußern kann oder erst nach einem bestimmten Zeitabschnitt⁵⁾.

Eine derartige Beschneidung der Eigentumsrechte bildet natürlich einen Schönheitsfehler in unserem Investitionslohnsystem. Sie ist nur gerechtfertigt auf Grund der Tatsache, daß eine solche Entlohnung nur möglich ist, wenn gespart und nicht konsumiert wird. Auf den Konsum von Gütern, die, wie Investitionsgüter, nicht konsumierbar sind, muß verzichtet werden.

-
- 1) Häußler: "Konturen einer neuen Schicht" Stuttgart 1958 S. 28
"Der Arbeitnehmer von morgen" Stuttgart 1955 S. 21.
 - 2) Gleitze: "Lohnpolitik und Vermögensverteilung" in Sozialer Fortschritt 1957 S. 53.
 - 3) Dittmar: "Miteigentum der Arbeitnehmer" herausgegeben von der DAG Hamburg 1955
"Miteigentum - kein praktischer Vorschlag?" herausgegeben von den Sozialausschüssen der christl. demokrat. Arbeitnehmerschaft Königswinter/Rh. 1958 S. 33.
 - 4) Gutachten des Wissenschaftlichen Beirates beim Bundeswirtschaftsministerium vom 21. 2. 60 a.a.O. S. 8 II Ziff. 15.
 - 5) Ich gehe hier bei der Erklärung des Prinzips der Einfachheit halber meist von der Unternehmungsform der AG aus. Die spez. betriebsw. Probleme, die sich bei den anderen Unternehmungsformen ergeben, werden eigens erläutert.

Schließlich kommt es auch nicht allein auf die Erhaltung der Investitionsquote an, sondern wir haben mit unserem Investitionslohn ein ganz konkretes strukturpolitisches Ziel im Auge, d.h. in diesem Zusammenhang: es soll vermieden werden, daß die mit dem Investitionslohn verbundenen höheren Einkommen der Arbeitnehmer durch Veräußerung der Investitionslohnanteile, die sie erhalten haben, wieder den Alteigentümern zufließen¹⁾. Eine Sperrung soll gewissermaßen erzieherisch wirken; der des Vermögens entwöhnte Arbeitnehmer soll sich an das Vermögen gewöhnen, weil nur über die Vermögensbeteiligung seine stärkere Beteiligung am Sozialprodukt möglich ist.

Meines Erachtens geht es auch zu weit, wegen dieser Bindung in Bezug auf den Investitionslohn von einem Eigentum zweiter Klasse zu sprechen. Was wird eigentlich vom Investitionslohnempfänger gefordert? Im Prinzip doch nur, daß er mit den Investitionslohnmitteln, die aus Gewinnanteilen der Unternehmung stammen, das gleiche macht wie bisher der Unternehmer, d.h. also, daß er diese Mittel investiv verwendet und deshalb in wertpapiermäßig verbriefteter Form entgegennimmt. Nur auf diesem Wege war es den Unternehmern möglich, große Teile des bisher entstandenen Betriebsvermögens in ihre Hände zu bringen. Freilich ist es entschieden leichter, bei den hohen Unternehmereinkommen die entsprechenden Beträge investiv zu verwenden und sich diesen "Zwang" freiwillig aufzuerlegen. Trotzdem bleibt kein anderer Ausweg, Teile dieses Vermögens, das bisher ganz den Unternehmern zufiel, in Arbeitnehmerhände zu bringen, und es erscheint mir absolut unlogisch, daß Vermögen, das aus Gewinnanteilen gebildet wurde, und das genauso investiv verwendet wurde wie bisher, nur deswegen minderwertig und zweitklassig sein soll, weil es einen anderen Eigentümer gefunden hat und in diesen Händen auch endgültig bleiben soll.

Der Unternehmer dürfte, soweit er Vermögen bilden wollte, die entsprechenden Einkommensbeträge auch nicht konsumieren. Genau dasselbe gilt nun für den Arbeitnehmer und den Investitionslohnempfänger. Daß - soweit es sich um den Modus handelt - ein gewisser Schönheitsfehler vorliegt, sei zugegeben. Aber daß dadurch ein Vermögen von zweitrangiger Qualität gebildet werde, ist sachlich falsch.²⁾

1) Eine solche Rückübertragung wäre sowieso nur im Einzelfall möglich, jedoch nie in der Gesamtheit; warum nicht vgl. S. 114f.

2) Vgl. zu dieser Problematik auch Kapitel 3, D, III Auseinandersetzung mit der Investitionslohnkritik.

Der Einwand, daß der Zwang, den Investitionslohn zu sparen, und eine Beschränkung der Verfügungsgewalt nicht in unsere Marktwirtschaft passen, stimmt zwar im Prinzip; er hat jedoch bisher, wo das Zwangssparen über die Selbstfinanzierung zugunsten der Unternehmer stattfand, auch gepaßt, warum sollte er dann jetzt, wo die Ersparnisse auch wirklich denen, die sparen, zufallen, nicht passen? Der wesentliche Unterschied zum bisherigen Zwangssparprozeß läge beim gebundenen Investitionslohn darin, daß der Arbeitnehmer nun zwar auch gezwungen wäre zu sparen, aber nun nicht für andere, sondern für sich selbst.

5) Das Ausmaß des Investitionslohnes

Es ist nun an der Zeit, den Maßstab und die ungefähre größenmäßige Auswirkung des Investitionslohnes unter die Lupe zu nehmen.

Aus den bisherigen Ausführungen geht hervor, daß als Maßstab nur der zukünftige betriebliche Vermögenszuwachs in Frage kommt, d.h. die jährlich neu hinzukommenden Nettoinvestitionen bilden den Maßstab und sollen eigentumsmäßig gerechter verteilt werden. An dem schon vorhandenen betrieblichen Vermögen und seiner Verteilung soll also nichts geändert werden. Wie soll nun dieser Substanzzuwachs aufgeteilt werden?

Wir stehen vor dem unlösbaren Zurechnungsproblem. Gewiß haben Kapital und Arbeit zusammen den Gewinn erwirtschaftet, der dann für Investitionen verwendet wurde. Aber wie soll man die den beiden Produktionsfaktoren ursächlich zustehenden Anteile quantifizieren? Wir sehen, man kommt unter diesem Gesichtspunkt der Zurechnungstheorie, die die Produktion isoliert betrachtet, nicht voran. Einen Ausweg aus dieser Situation zeigt uns v. Nell-Breuning¹⁾, wenn er sagt: "Die Inanspruchnahme des gesamten 'Mehrwertes' durch die Belegschaft als 'Frucht' ihrer Arbeit, wie auch die Inanspruchnahme der gesamten Nettowertschöpfung oder des Substanzzuwachses des Unternehmens durch den Unternehmer als die 'Frucht' seiner Tätigkeit und seines Einsatzes an Intelligenz, Tatkraft und Wagemut sind gleicherweise unhaltbar. Jedwede Aufschlüsselung des Erfolges oder Ergebnisses einer Wirtschaftsperiode auf die Produktionsfaktoren entsprechend ihrer wirklichen Beteiligung ist logisch unvollziehbar. Die Anteile am Erfolg und Ergebnis können letztlich nur danach bemessen werden, was die Einzelnen benötigen, um ihren Platz in der Gesellschaft einzunehmen und ihre volkswirtschaftliche Funktion erfüllen zu können. Soll die

1) V. Nell-Breuning: "Wirtschaft und Gesellschaft" Band 1 a.a.O. S. 450.

volkswirtschaftliche notwendige Kapitalbildung das Privileg einer bestimmten gesellschaftlichen Gruppe sein, so muß die gesamte Nettoinvestition ihr als Einkommen zufließen und in ihr Vermögen fallen. Wird es als um des Gemeinwohls willen erforderlich angesehen, daß möglichst die Gesamtheit der erwerbstätigen Bevölkerung an der Kapitalbildung beteiligt ist, so muß ihr Einkommen zwingend notwendig auch den in Kapitalgütern bestehenden Teil des Sozialproduktes mitumfassen."

Es gibt in einer Marktwirtschaft, die zugleich sozial sein soll, keine Gesetzmäßigkeit im Sinne eines marktmäßigen Automatismus, die eine gerechte Verteilung zur Folge hätte; das lehrt uns die Geschichte. Nötig ist zur Lösung dieses Problems eine politische Willensentscheidung im Sinne einer wirtschaftspolitischen Steuerung des Verteilungsvorganges, ganz gleichgültig, ob diese nun vom Gesetzgeber ausgeht oder in einer freien Vereinbarung der Sozialpartner ihren Ursprung hat.

Von welchen Größenordnungen könnte dabei ausgegangen werden? Die folgenden Berechnungen sollen nur einen ungefähren größenmäßigen Überblick geben und nicht unbedingt als fester Vorschlag gewertet werden.

Gehen wir von der Annahme aus, der Anteil der Masseneinkommen am Volkseinkommen (NSP zu FK), der 1961 mit 150 Mrd. DM 62 % betrug, solle um 10 % auf 72 % erhöht werden. Das Volkseinkommen betrug 1961 240 Mrd. DM; davon 10 % sind 24 Mrd. DM, die verteilt auf 21 Mill. unselbstständige Erwerbstätige einen jährlichen Investitionslohn von etwa 1.100, --DM ergeben würden.

Gehen wir nun von den Nettoinvestitionen aus und nehmen wir einmal an, die Hälfte der Nettovermögensbildung von 57,3 Mrd. DM im Jahre 1961 solle den Arbeitnehmern zufließen. 28,6 Mrd. DM würden sich dann aufteilen auf 21 Mill. Unselbständige; es träfen also auf einen Arbeitnehmer rund 1.300, -- DM, was die oben errechnete 10 %ige Erhöhung der Arbeitnehmerquote am Volkseinkommen etwas übersteigen würde. Diese Beteiligung an der Hälfte der Nettovermögensbildung würde eine zusätzliche 20 %ige Erhöhung der Bruttolöhne bedeuten, die im Sinne unseres Investitionslohnes natürlich investiv verwendet werden müßten, weil kein entsprechendes Konsumgüterangebot vorhanden wäre. Die der Produktivitätserhöhung entsprechenden Konsumloohnerhöhungen sind in den 133,8 Mrd. DM der Bruttolohnsumme von 1961 bereits enthalten.

Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch Bulach¹⁾, der, ausgehend von der Zahlenreihe der Vermögensbildung der Unternehmen (einschließlich des Wohnungsbaues) aus nicht entnommenen Gewinnen (Vgl. Tab.8), folgende Überlegung anstellt: "Wenn man bedenkt, daß die ausgewiesenen Werte in Höhe der stillen Reserven unterbewertet sind und die Kapitalgeber durch die Dividende und die Beteiligung an den stillen Reserven schon weitgehend entschädigt wurden, dann ist über das Miteigentum für jeden Arbeiter jährlich eine Vermögensbildung in Höhe von etwa 2-monatlichen Durchschnittseinkommen zu erreichen."²⁾

Ganz gleichgültig, ob wir nun von diesen oder niedrigeren Prozentsätzen für eine Lohnerhöhung ausgehen, sehen wir, daß es sich um Größen handelt, die im Sinne einer strukturellen Änderung wirksam wären und die es dem Arbeitnehmer ermöglichen, endlich auf den berühmten "grünen Zweig" zu kommen.

II) BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE PROBLEME DES INVESTITIONSLOHNES

1) Das Produktivitätsgrenzenproblem in betriebswirtschaftlicher Sicht

Von verschiedenen Seiten³⁾ wird nun immer wieder darauf hingewiesen, daß es sehr zweifelhaft sei, ob ein schnelleres Steigen der Löhne verglichen mit der Produktivität auch unter der Voraussetzung entsprechend vermehrten Sparens auf Arbeitnehmerseite mit einem stabilen Preisniveau und konstanter Beschäftigung vereinbar sei. Lohnerhöhungen seien auch unter dieser Sparbedingung "durch den Kosten-Preis-Vergleich ganz enge Grenzen gesetzt" (Lutz), deren Überschreitung Entlassungen bewirke. Spiegelhalter⁴⁾ spricht gerade in

1) K.Bulach: "Miteigentum" in Sozialer Fortschritt 1959 S. 155.

2) Vgl. bezügl. der monatlichen Durchschnittseinkommen Tab. 2.

3) Vgl. hierzu F. Lutz: "Lohnerhöhungen und Sparen" in Frankfurter Allgemeine 1960 S. 11 Nr. 59.

E.Häußler: "Arbeitnehmer von morgen" a.a.O. S. 22 und 27.

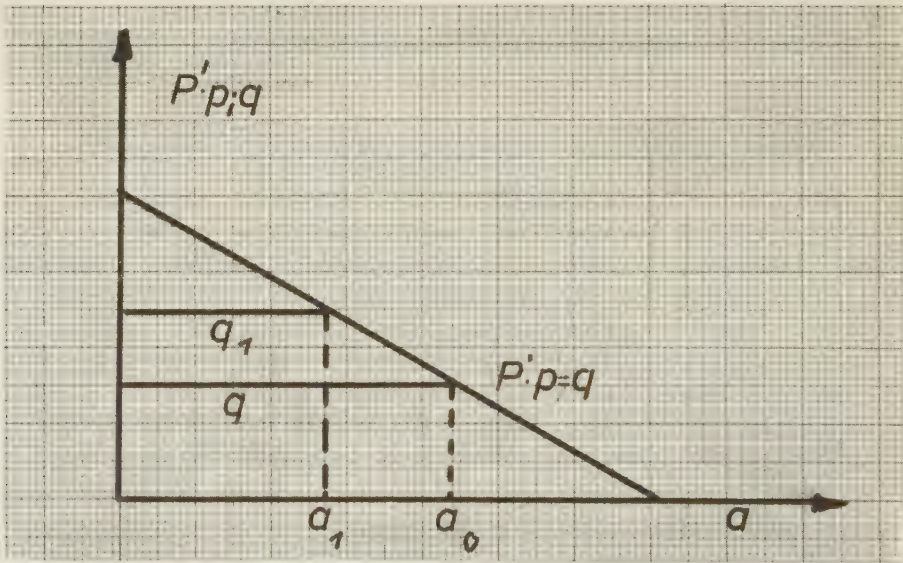
F. Burgbacher: "Gleiche Chancen für die Eigentumsbildung" in Frankfurter Allgemeine 15. 12. 59.

4) F. Spiegelhalter: "Eigentumsbildung, Pläne und Möglichkeiten", Neuwied a.Rh. 1959 S. 48 und 49.

Bezug auf den Investitionslohn von einer "investiven" Arbeitslosigkeit. Wie steht es nun mit diesem Argument?

a) Unter der Annahme einer Produktionsfunktion
substitutionalen Charakters

Entsprechend der Grenzproduktivitätstheorie¹⁾ argumentieren diese Autoren damit, daß eine Lohnsteigerung über die Produktivitätsgrenze hinaus zu Arbeitslosigkeit führen müsse, wenn sie preisneutral bleiben solle. Diese Argumentation steht und fällt mit der Grenzproduktivitätstheorie, nach deren mikroökonomischer Version der Unternehmer, bei Konstanz des Produktionsfaktors Kapital, mit dem Einsatz des Produktionsfaktors Arbeit so weit geht, bis ihm der letzte eingesetzte Arbeiter genau so viel bringt, wie er für ihn an Lohnkosten aufwenden muß, also bis das Wertgrenzprodukt $P' \cdot p$ oder $P'w$ gleich dem



Zeichnung 1

1) Vgl. E.Preiser, a.a.O. S. 265 Erkenntniswert und Grenzen der Grenzpro-

am Markte gegebenen Lohnsatz q ist. Was dem Unternehmer der Produktionsfaktor Arbeit erbringt, sagt ihm die Grenzproduktivitätskurve $P' \cdot p$, die die individuelle Nachfragekurve des Unternehmers nach Produktionsfaktoren darstellt. Aus Zeichnung 1 ersehen wir, daß die Einsatzmenge des Produktionsfaktors Arbeit bei gegebener Grenzproduktivitätskurve und bei gegebenem Preis q gleich a_0 beträgt. Nach dem Gesetz vom abnehmenden Ertragszuwachs, das als für den Industriebetrieb gültig angewendet wird, steigt zwar der Gesamtertrag mit jedem zusätzlich eingesetzten Arbeiter, aber der Ertragszuwachs nimmt vom Maximalpunkt des Ertragszuwachses an ab. Der Unternehmer fragt so lange Arbeitskräfte nach, bis er am letzten eingesetzten Arbeiter nichts mehr verdient; denn erst hier ist sein Gesamtgewinn am größten.

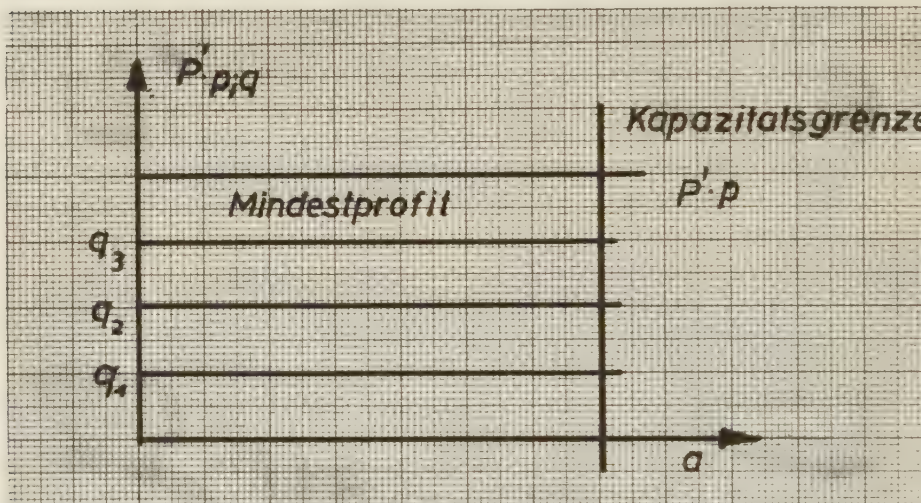
Wird nun ein höherer Lohnsatz q_1 durchgesetzt, ohne daß die Produktivität gestiegen ist, die in einer Hebung der $P' \cdot p$ -Kurve zum Ausdruck käme, dann werden die Unternehmer mit einer Reduzierung des Produktionsfaktors Arbeit auf a_1 reagieren, d.h. es kommt zu Entlassungen.

Dieses Gedankenexperiment ist wirklichkeitsfremd, da die beiden Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit, Maschine und Mensch, gleichmäßig eingesetzt werden; somit ist die Grundvoraussetzung des Ertragsgesetzes einer weitgehenden Substitutionalität nicht erfüllt. Die Gültigkeit des Ertragsgesetzes im Industriebetrieb ist eben äußerst zweifelhaft und in der Praxis nicht nachzuweisen. Es hat viele Lohnerhöhungen gegeben, die, trotz Preisstabilität und obwohl die Produktivität nicht gestiegen ist durchaus nicht zu Entlassungen geführt haben.

b) Unter der Annahme einer Produktionsfunktion limitationalen Charakters

Die Annahme einer Produktionsfunktion substitutionalen Charakters, wie sie durch die Anwendung des Ertragsgesetzes gegeben ist, ist sehr problematisch; denn es ist durchaus möglich, wenn nicht - mit Ausnahme vielleicht der Landwirtschaft - gar die Regel, daß ein vermehrter Einsatz von Arbeitskräften nicht dazu führt, daß der Ertrag des zusätzlich eingesetzten Arbeiters fällt im Vergleich zu den früher eingesetzten, wie dies die Grenzproduktivitätstheorie will, indem sie die Gültigkeit des Ertragsgesetzes mit einem konstanten und einem variablen Produktionsfaktor für den Industriebetrieb annimmt. Es ist vielmehr so, "daß bei industriellen Produktionsprozessen die

Faktoreinsatzrelationen zum größten Teil durch limitationale Bindungen technisch fixiert sind.¹⁾ Die Produktionsfunktion muß durchaus nicht so sein, wie sie in Zeichnung 1 dargestellt ist, d.h. die Grenzproduktivitätskurve muß nicht fallen; sie kann auch parallel zur x-Achse verlaufen, wie das bei Zeichnung 2 der Fall ist.



Zeichnung 2

Bei Annahme einer der Wirklichkeit entsprechenden limitationalen Produktionsfunktion, bei der der Mehreinsatz von Arbeitskräften nicht mit einem Sinken der Produktivität verbunden ist, wird es sich so lange lohnen, trotz Lohn-erhöhung Arbeitskräfte bis zur Kapazitätsgrenze zusätzlich einzusetzen, solange ein bestimmter, vom Unternehmer gewünschter Mindestprofit gewährleistet ist. Der Unternehmer geht hier immer bis zur Kapazitätsgrenze. Erst wenn bei stabilen Preisen durch Lohnerhöhungen die Lohnkosten so weit steigen, daß auch dieser Mindestprofit im Preis nicht mehr enthalten ist, erfolgt keine Einstellung mehr, ja es kommt vielmehr zu Entlassungen. Das ist eine einzelwirtschaftliche, realistische Betrachtung.

1) Kilger: "Produktions- und Kostentheorie", Wiesbaden 1958 S. 49.

c) Investitionslohn - kein Kostenfaktor

Aus den obigen Überlegungen geht hervor, daß auch betriebswirtschaftlich betrachtet die Produktivität kein Kriterium für eine mögliche Entlohnung bildet. Grundlage unserer Untersuchung bildete aber bei beiden Produktionsfunktionen stets der Kosten-Preisvergleich. Zu welchen Ergebnissen kommen wir, wenn wir nun von einer Entlohnung im Sinne des Investitionslohnes ausgehen, wenn also die die Produktivität übersteigenden Löhne investiv verwendet werden, also gespart werden, und so dem Betrieb als Eigenkapital erhalten bleiben?

Sowohl unter der Annahme einer Produktionsfunktion, der das Gesetz vom abnehmenden Ertragszuwachs zugrunde liegt, als auch unter der Annahme einer Produktionsfunktion limitationalen Charakters "zieht" das Argument des Kosten-Preisvergleiches hier nicht, da es sich bei einer Entlohnung wie dem Investitionslohn für den Betrieb nicht um einen Kostenfaktor handelt. Dem Betrieb würden keine zusätzlichen Lohnkosten entstehen, da der Investitionslohn keinen Kostencharakter hat, sondern reinen Beteiligungscharakter. Dem Betrieb würden auch keinerlei Finanzierungsmittel entzogen, die seine Liquidität schwächen oder dringende Investitionen unmöglich machen könnten; für den Betrieb würden sich diesbezüglich überhaupt keine Änderungen ergeben; ändern würden sich nur die Eigentumsverhältnisse am Vermögenszuwachs.¹⁾

Wir sehen also, daß man einer Maßnahme wie dem Investitionslohn mit Argumenten, die sich auf die Produktivitätsgrenze und damit auf den Kosten-Preisvergleich stützen, nicht gerecht wird; diese bilden nicht einmal einen Maßstab zur Beurteilung des Investitionslohnes und ihre Anwendung käme dem Versuch gleich, eine Gewichtsfeststellung mit dem Metermaß durchführen zu wollen.

Auch auf Grund dieser betriebswirtschaftlichen Untersuchungen kommen wir wieder zu der vorn schon dargestellten These, nach der eine mögliche Entlohnung nicht von irgendwelchen Produktivitäts-, Kosten- oder Preisspekulationen abhängt, sondern allein von der Art der Verwendung dieser Vermögensteile.

1) Vgl. hierzu von Nell-Breuning: Eigentumsbildung in Arbeiterhand, Paderborn 1955 S. 25.

2) Der Investitionslohn und die Investitionsneigung der Unternehmer

In dem Abschnitt "freiwillige Bindung oder Zwangssparen"¹⁾ sind wir u.a. zu dem Ergebnis gekommen, daß der Erfolg der Einführung des Investitionslohnes zu einem großen Teil von der Verhaltensweise des Arbeitnehmers abhängt zumal, wenn er über die Verwendung dieser Beträge frei verfügen soll. Aber auch auf das Verhalten der Unternehmer und der Alteigentümer kommt es an. Wir haben gesehen, daß es sich beim Investitionslohn um beachtliche Beträge handeln kann, die ex definitione nur über eine Schmälerung der bisherigen Unternehmergewinne dem Arbeitnehmer zufließen können. Werden sich unter diesen Umständen die Unternehmerschaft und die Alteigentümer in Bezug auf ihre Investitionsbereitschaft genau so verhalten wie bisher, d.h. ihre Gewinne investiv verwenden oder wird die mit dem Investitionslohn verbundene Gewinnschmälerung bei den Unternehmern mit einer Verminderung der Investitionsneigung verbunden sein?

Es ist klar, daß ein übermäßiges Beschneiden der Unternehmergewinne eine derartige Wirkung haben würde; und es tritt uns hier eine Grenze des Investitionslohnes entgegen. In einer Marktwirtschaft, in der die freie unternehmerische Initiative nicht gehemmt werden soll, ist das Gewinnstreben gerechtfertigt - ja es bildet geradezu den Motor. Ein angemessener Gewinn und eine angemessene Kapitalverzinsung sollen - ja müssen bestehen bleiben.

Daß dieser Gewinn allerdings so weit gehen soll, daß durch ihn neben den unternehmerischen Konsumausgaben auch noch der weitaus größte Teil der betrieblichen Investitionen gedeckt wird, ist bestreitbar; deshalb soll durch den Investitionslohn ein Teil der investiv verwendeten Gewinne zu Eigentum in Arbeitnehmerhand werden. In unserem obigen Beispiel sind wir dabei von der Hälfte ausgegangen. Ist es realistisch, anzunehmen, daß der dem Unternehmer verbleibende Gewinnanteil nur deswegen, weil er nicht mehr das bisherige Ausmaß hat, nun nicht mehr investiv verwendet wird? Was soll der Unternehmer mit diesem ihm über den Erlös zufließenden Betrag machen, der noch dazu die Eigenschaft hat, daß er dem Betrieb langfristig zur Verfügung steht? Zwingen solche Beträge nicht geradezu zur investiven Anlage, zumal dem Unternehmer daneben auch die Investitionslohnbeträge für seine Finanzdispositionen zur Verfügung bleiben, ganz im Gegensatz zu Lohnerhö-

1) Siehe S. 48 ff.

hungen traditioneller Natur, die als echte Kosten dem Betrieb stets verloren gingen. Ferner ist zu beachten, daß der Arbeitskräftemangel die Betriebe zu verstärkten Rationalisierungsinvestitionen¹⁾ zwingt. Meines Erachtens werden die Unternehmer auch bei Einführung des Investitionslohnes gerade aus dem Streben heraus, die Gewinne zu maximieren, gar nicht umhin können, den ihnen verbleibenden Gewinnanteil in Verbindung mit dem im Investitionslohn steckenden Gewinn wieder möglichst ertragbringend zu investieren. Abgesehen davon ist es äußerst zweifelhaft, ob die Investitionsneigung des Unternehmers so einseitig vom Gewinn abhängt, wie dies zuweilen behauptet wird. Sicher dürfte auch das Risiko, das mit jeder Investitionsausgabe verbunden ist, eine bedeutende Rolle für die Investitionsbereitschaft spielen; wird nun aber nicht, gerade durch den Investitionslohn, dieses Risiko breiter gestreut und damit für den einzelnen gemindert?

Die Gewinnbeschneidung der Unternehmer durch den Investitionslohn und seine Auswirkung auf das Investitionsverhalten ist natürlich auch ein psychologisches Problem²⁾ und eine Frage der Unternehmungsform; denn den leitenden Organen einer AG wird es mehr oder weniger gleich sein, woher die Mittel für die Investitionen stammen. Für ihre Investitionspolitik bilden vielmehr der Umsatz und der zu erhaltende oder noch zu vergrößernde Marktanteil Orientierungspunkte.

Hingegen könnte man sich eine negative Wirkung auf die Investitionsneigung evtl. bei Einzelunternehmen oder Personengesellschaften vorstellen, obwohl auch dort neben den oben schon erwähnten Gründen gegen diese Vermutung spricht, daß diese kleineren Betriebe von den großen gewissermaßen gezwungen werden, durch neue Investitionen ihre Betriebe zu rationalisieren und sich ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, um so am Markte zu bleiben. Eine ähnliche investitionsfördernde Wirkung wird auch von dem gerade in der Zukunft sehr wirksamen technischen Fortschritt ausgehen. Schließlich wäre zu überlegen, ob eine von den Alteigentümern ausgehende sinkende Investitionsneigung nicht durch entsprechende Mitspracherechte der Neu-Eigentümer wettgemacht werden könnte.

Eine Gefährdung der betrieblichen Investitionen könnte sich noch aus dem "Wie" der Anlage der Investitionslohnbeträge ergeben. Würden diese Beträge

1) Vgl. hierzu E. Preiser: Wachstum und Einkommensverteilung, Heidelberg 1961 S. 44.

2) Vgl. hierzu v. Nell-Breuning, a.a.O. S. 447 f.

z.B. durch Ausgabe von Aktien im Betrieb bleiben, so wären diese Befürchtungen hinfällig. Anders könnte es sein, wenn es z.B. auf Grund der Unternehmensform oder der Betriebsgröße zu einer überbetrieblichen Lösung kommen würde; auf diese Probleme wird jedoch später noch genauer eingegangen.

3) Betriebliche Feststellung des Investitions- lohnanteils und seine Verteilung

Wir haben oben gesehen, daß z.B. bei den Aktiengesellschaften 1957 2/3 aller Finanzierungsmittel Eigenfinanzierungsmittel waren; also nach obiger Definition¹⁾ solche, die im Betrieb selbst erwirtschaftet wurden und ihm über die Preise zufließen und in den verschiedenen Aktiv- und Passivposten der Bilanz wie Rücklagen, Rückstellungen, Gewinn und vor allem Abschreibungen, aber auch unterbewerteten Aktiven ihren bilanziellen Niederschlag fanden. Wie wir ferner gesehen haben, sind gerade in den Abschreibungen Umsatzüberschußbeiträge für Ersatzinvestitionen, aber auch Neuinvestitionen sowohl als Normal- als auch als Sonderabschreibungen enthalten; ihr Anteil machte bei den Aktiengesellschaften 1957 66,4 %²⁾ der Eigenfinanzierungsmittel aus. Diese Posten enthalten die Beträge, die die Quelle für den Investitionslohn bilden müssen, da sie auch die Grundlage für die Selbstfinanzierung abgeben und aus ihnen auf diese Weise die Investitionen und damit auch der jährliche Vermögenszuwachs finanziert werden. Maßstab ist die Selbstfinanzierung; sowohl die offene, d.h. in der Bilanz als nicht entnommene Gewinne ausgewiesene, als auch die stille Selbstfinanzierung mit Gewinnanteilen, die in der Bilanz nicht als solche ausgewiesen sind, jedoch stets nur insoweit als sie auf einem Gewinn basiert, der - entsprechend einer bestimmten Marktlage - den sogenannten "Normalgewinn" übersteigt. Investitionslohn - so wie wir ihn verstehen wollen - bedeutet also nicht Beteiligung in jedem Fall, sondern nur soweit "überhöhte" Gewinne³⁾ vorliegen auf Grund deren eine "übersteigerte" Akkumulation möglich ist.

Diesen Vermögenszuwachs gilt es nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen und bilanziellen Bewertungsmethoden festzustellen, wobei jedoch zu beachten

1) Vgl. Seite 21, Fußnote 3

2) Vgl. Tab. 12 des Anhangs S. 159

3) Vgl. Seite 24

ist, daß letztlich der Investitionslohn nur auf einem Gewinn basieren darf, der wirklich zu einer Substanzmehrung geführt hat und nicht nur auf geldmäßigen, nominellen Zuwachs zurückzuführen ist, so daß die Beteiligung der Arbeitnehmer durch den Investitionslohn nicht an der Substanz des Unternehmens zehren würde.

Bei dieser Berechnung könnte man von der Handelsbilanz als Grundlage ausgehen, müßte jedoch die entsprechenden Posten korrigieren, wobei vor allem auf folgendes zu achten wäre:

Es ist festzustellen, inwieweit Unterbewertungen durch Überabschreibungen vorgenommen wurden, in den Aktiven also stille Reserven stecken, die offen auszuweisen sind. Ebenso ist auszuweisen, was von den Rücklagen und besonders Rückstellungen einschließlich den Pensionsrückstellungen nicht für sofortige Fälligkeiten bereitgehalten, sondern den Investitionen gewidmet wird. Dazu kommt noch der nichtentnommene Gewinn als Ausdruck der Selbstfinanzierung im Betrieb.

Als Maß für den Vermögenszuwachs kommen dann diese Beträge aus Abschreibungen, aus den investiv verwendeten Rücklagen und Rückstellungen und den nicht entnommenen Gewinnen in Frage. Ganz allgemein gesagt, sind alle diese Gewinnteile, die mit dem Preis in den Betrieb hereinkamen und zu Investitionen verwendet wurden und zu einer tatsächlichen Vermögenssteigerung geführt haben, für die Berechnung des Investitionslohnanteiles relevant. Es ist der im Betrieb verbliebene, gleichgültig ob offen ausgewiesen oder in stillen Reserven versteckte, nicht ausgewiesene Gewinn, der investiv verwendet wurde und nun zur Grundlage des Investitionslohnes wird, nicht jedoch die Fremdfinanzierungsmittel.

Das nächste Problem, das dem der Feststellung des Vermögenszuwachses folgt, ist das der Verteilung dieser Substanzmehrung, nachdem Dividende und Steuern berücksichtigt sind. Es ist Aufgabe der beiden sich gegenüberstehenden Interessengruppen im Betrieb, der Alteigentümer und der Investitionslohnberechtigten, sich über einen Verteilungsschlüssel zu einigen. Es ist klar, daß hier nicht die Gesamtheit der Arbeitnehmer als Verhandlungspartner auftreten kann; diese delegieren vielmehr ihre aus dem Investitionslohn erwachsenden Eigentumsrechte, die natürlich als solche auch Mitverwaltungsrechte wie die Gewinnverteilung umfassen, an ihre Vertreter, die diese Rechte ausüben, d.h. auf unser Problem bezogen, einen Verteilungsschlüssel mit den Alteigentümern aushandeln und sowohl Investitionslohnquote als auch den Anteil der bisherigen Besitzer an der jährlichen Vermögensbildung festsetzen.

Bezüglich der oben erwähnten Bilanzberichtigungen könnte man die Empfehlung von Pass aufgreifen¹⁾, der vorschlägt, den ermittelten jährlichen Kapitalzuwachs (Pass spricht von "Neukapital") in der Bilanz, die nach entsprechenden Richtlinien aufzustellen wäre, gesondert auszuweisen. "Die Bilanz bekommt ein Neukapitalkonto I (Arbeit) und ein Neukapitalkonto II (Kapital)";²⁾ jedem dieser Konten schreibt er die Hälfte des Kapitalzuwachses gut.

Hinzuweisen ist noch auf das Problem des Interessenausgleiches, das hierbei auftreten kann und das besonders Bulach²⁾ aufgreift: "Da die Arbeitnehmer über die Dividende für ihre bereits früher gebildeten Miteigentumsanteile³⁾ auch an dem auszudrückenden Bilanzgewinn partizipieren, ist es denkbar, daß Mitarbeiter mit hohen Kapitalanteilen eher an einer hohen Dividende als an einer hohen Miteigentumsbildung interessiert sind. Unterstellt man, daß die Dividende im Verhältnis der Kapitalanteile und die neuen Miteigentumstitel im Verhältnis von Individuallohn: Gesamtlohn zugeteilt werden, dann ist die Interessenlage der Miteigentümer bei dem Entscheid höhere Dividende oder höhere Selbstfinanzierung zur Bildung von zusätzlichem Miteigentum nicht eindeutig bestimmt, sondern hängt von dem individuell verschiedenen Verhältnis der beiden Relationen ab: (Kapitalanteile; Inhaberkapital) zu (Individuallohn; Gesamtlohn)". Diese Differenzen können sich nicht nur zwischen Arbeitnehmern mit verschiedenen hohen Kapitalanteilen ergeben, sondern auch - besonders am Anfang - zwischen "Altkapitalisten" und den Arbeitnehmern in ihrer Gesamtheit.

Ist nun das neugebildete Vermögen zwischen Alteigentümern und Arbeitnehmern aufgeteilt, so gilt es, einen geeigneten Verteilungsschlüssel zur Verteilung der soeben festgestellten Investitionslohnquote unter die Arbeitnehmer zu finden. Wie immer bei der Entlohnung stehen wir auch hier vor der Frage: Bedürfnislohn oder Leistungslohn. So wie für den Konsumlohn das Leistungsprinzip, als das in der Marktwirtschaft allein mögliche, herrschend ist, so kann auch für den Investitionslohn nur das Leistungsprinzip maßgebend sein,

-
- 1) Rudolf A. Pass: "Eigentum in der Zweiten Industriellen Revolution" in: Grundfragen moderner Wirtschaftspolitik in Schriftenreihe der Gesellschaft zur Förderung d. polit. Wissenschaft, herausgeg.: Carlo Schmid, Karl Schiller, Erich Potthoff, Frankfurt a.M. 1958 Band 1. S. 192.
 - 2) K. Bulach: "Miteigentum" in Sozialer Fortschritt 1959/7, S. 154.
 - 3) Der Begriff Miteigentum ist in diesem Zusammenhang mit dem des Investitionslohnes identisch.

wenn auch nicht in reiner Form, was ja auch bei der Lohn- und Gehaltsfestsetzung nicht der Fall ist; denn auch hier finden z.B. die Familienverhältnisse eine gebührende Berücksichtigung. Wir kommen also zu dem Ergebnis, daß die Investitionslohnquote auf die einzelnen Arbeitnehmer im Verhältnis ihrer Lohn- und Gehaltsbezüge aufzuteilen ist.

4) Nötig ist die Bildung von verantwortlichem Kapital

Aus den vorhergehenden Ausführungen ergibt sich, daß der Investitionslohn die Bildung von verantwortlichem Kapital zur Voraussetzung hat. Fast in jedem Betrieb werden erhebliche Teile der Anlagenzugänge aus Eigenfinanzierungsmitteln, die über den Preis hereinkamen, finanziert. Eine Bilanzverlängerung ist die Folge; der Zunahme auf der Aktivseite der Bilanz entspricht auf der Passivseite eine Vergrößerung des Eigenkapitalanteils, wie wir gesehen haben, in Form von Rücklagen, (u.U. auch Rückstellungen) und nicht entnommenem Gewinn; nicht zu übersehen ist auch der Anteil der stillen Reserven. Diese selbsterwirtschafteten Mittel stecken größtenteils auf Grund ihres langfristigen Charakters in Investitionen.

Der Investitionslohn soll nun, wie gezeigt wurde, einen Teil der dem Betrieb zugeflossenen Eigenfinanzierungsmittel bilden und ist somit nur zu verwirklichen, wenn diese Mittel als solche dem Betrieb zur Anlagenfinanzierung zur Verfügung bleiben. Die Gewährung eines Investitionslohns für die Arbeitnehmer darf also nicht zur Folge haben, daß Mittel, die schon in Anlagen werdend angelegt sind, in liquider Form ausbezahlt werden. Der Arbeitnehmer kann diesen Teil des Ertrages nur in der Form entgegennehmen, in der ihn bisher der Unternehmer auch entgegennahm, nämlich in illiquider Form, d. h. in der Form investiv verwendeten Eigenkapitals. Wir haben schon einmal darauf hingewiesen, daß er diese Unternehmerfunktion erfüllen muß.

Etwas zynisch ausgedrückt könnte man sagen; diese Mittel dürfen den Unternehmern bzw. bisherigen Eigentümern entzogen werden, aber nicht dem Unternehmen. Ich glaube, gegen diese These ist betriebswirtschaftlich gesehen nichts einzuwenden; daß die bisher schon aufgezeigten Grenzen natürlich einzuhalten sind, ist klar.

Eine andere Frage ist, ob die Möglichkeit besteht, diese Gedanken auch juristisch zu verwirklichen; doch darauf kommen wir erst im nächsten Abschnitt.

Nur unter dieser Voraussetzung ist der Investitionslohn auch in bezug auf das Liquiditätsproblem zu vertreten. Das Relationsergebnis von Zahlungsmöglichkeit und Zahlungsverpflichtung wäre in den meisten Fällen erheblich gestört, wenn die Investitionslohnanteile in liquider Form durch Barauszahlung, ohne daß ihre investive Verwendung gesichert wäre, entzogen würden; daher kann der Investitionslohn auch nicht auf Fremdkapitalbasis verwirklicht werden, d.h. es ist auf die Dauer - und darum geht es notwendigermaßen - nicht möglich, daß sich die Betriebe, um z.B. einer Beteiligung zu entgehen, den Arbeitnehmern gegenüber in Höhe des Investitionslohnes verschulden.

So will z.B. Bachmann¹⁾, daß alle Betriebe, die nicht die Unternehmungsform der Aktiengesellschaft haben, sich ihrer Verpflichtung der Miteigentumsgewährung dadurch entledigen, daß sie für ihre Arbeitnehmer Aktien oder Investmentzertifikate beschaffen. Hier liegt also der Fall vor, daß Eigenfinanzierungsmittel, die bereits im Betrieb investiv gebunden sind, nicht als solche entgegengenommen werden. Es sollen vielmehr dem Betrieb liquide Mittel entzogen werden, die dieser selber vielleicht erst beschaffen müßte, um den Arbeitnehmern ihren Investitionslohn auszuhändigen. Es müßten also paradoxerweise von diesen Betrieben diejenigen Aktiengesellschaften finanziert werden, deren Aktien zur Investitionsentlohnung erworben werden. Diese Form der Auszahlung des Investitionslohnes ist betriebswirtschaftlich unmöglich, da sie zunächst zu Schwierigkeiten bezüglich der Liquidität führen würde und langfristig eine nicht zu überwindende Verschuldung zur Folge hätte. In gleicher Richtung zielt auch Oberhauser²⁾, wenn er die Bildung von "Investivlohnfonds" vorschlägt, die den Betrieben, welche eine Beteiligung nicht eingehen wollen, in Höhe ihres Investitionslohnanteils Kredite geben sollten, während die Arbeitgeber Zertifikate dieses Investivlohnfonds erhielten, die also de facto Schuldtitel darstellen würden. Auch hier die für den Betrieb untragbaren Folgen einer stets stärker anwachsenden Verschuldung und für den Arbeitnehmer der Nachteil einer schuldrechtlichen Beteiligung an der volkswirtschaftlichen Kapitalbildung.

1) H. Bachmann: "Hier scheiden sich die Geister" in: Sozialer Fortschritt 1957 Nr. 5 S. 117 ff.

2) A. Oberhauser: Die Wirtschaftlichen Auswirkungen und Grenzen des Investivlohnes, Verlag Bonifacius-Druckerei, Paderborn S. 64.

Abgesehen davon hätte der Investitionslohn auf Fremdkapitalbasis vom Betrieb her gesehen Kostencharakter wie jede andere Lohnerhöhung auch, was hingegen bei einer Verwirklichung auf Eigenkapitalbasis, wie schon dargelegt, nicht der Fall ist, da in diesem Falle eine Beteiligung vorliegt.

Betriebswirtschaftlich ist die Gewährung eines Investitionslohnes in unserem Sinne also nur möglich, wenn die für ihn nötigen Mittel in Form verantwortlichen Kapitals im Betrieb bleiben. Aus dieser Tatsache ergeben sich auch für die Bilanzierung des Investitionslohnanteils der Arbeitnehmer Konsequenzen.

Nach Rößle¹⁾ ist die Bilanz "eine Kapitalrechnung, die den Kapitaleinsatz einer Betriebswirtschaft nach Form und Quelle aufzeigt"; also wird auch eine Änderung der Quellen durch die Investitionslohneinführung in der Bilanz zum Ausdruck kommen, und zwar die rechtliche Änderung, d.h. die eigentumsmäßige Verschiebung.

Der Form nach ist das für den Investitionslohn bestimmte Kapital in den verschiedenen Posten der Aktivseite gebunden, besonders in jenen, die auf vorgenommenen Investitionen via Selbstfinanzierung beruhen. Der Investitionslohn ist auf der Aktivseite der Bilanz nicht erkennbar im Gegensatz zur Passivseite, die die Kapitalgeber vor allem juristisch ausweist und aufzeigt, wie das Vermögen eigentumsmäßig aufgeteilt ist.

Jeder Betrieb - gleich welcher ursprünglichen Unternehmungsform - wird nach Einführung des Investitionslohnes in seiner Bilanz das Bild eines irgendwie gestalteten Gesellschafts- oder Beteiligungsverhältnisses zeigen; denn Beteiligung der Arbeitnehmer am Substanzzuwachs ist ja das ausgemachte Ziel des Investitionslohngedankens.

Solche Vorgänge betreffen bei den Kapitalgesellschaften den Passivposten "Grundkapital", das bei Einführung des Investitionslohnes und bei jeder weiteren zusätzlichen Beteiligung der Arbeitnehmer erhöht werden müßte; eine Veränderung würde sich jedoch bei geltendem Aktienrecht auch bei den Rücklagen ergeben, die ebenfalls erhöht werden müßten.

1) K. Rößle: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre 5. Aufl. Stuttgart 1956 S. 191.

Bei den Personalgesellschaften würde der Investitionslohn bezüglich des bilanziellen Ausweises wie die Kapitalanteile der übrigen Gesellschafter behandelt, wobei es unmöglich ist, jeden Arbeitnehmergesellschaftler einzeln auszuweisen; der gesamte Investitionslohnanteil ist als Sammelposten auszuweisen.

Sowohl bei Kapital - wie auch bei Personengesellschaften verlangt der Grundsatz der Bilanzklarheit, daß der Investitionslohnanteil nicht mit dem Grundkapital oder Inhaberkapital der "Altkapitalisten" vermengt wird, sondern unter einem eigenen Terminus ausgewiesen wird.

5) Der Investitionslohn als finanzierungs- und kapitalpolitische Maßnahme

Die kapitalpolitische Zielsetzung des Investitionslohnes ist nicht darauf gerichtet, dem Unternehmen von außen neue Mittel zuzuführen; die Kapitalbasis wird nicht erweitert, zumindest nicht de facto. Es werden nur die jährlich neu hinzukommenden Kapitalanteile eigentumsmäßig anders verteilt; das Nominalkapital wird dem Effektivkapital angeglichen. Nach außen wird sich natürlich z.B. bei der Ausgabe neuer Aktien die Kapitalbasis erweitern und in der Bilanz wird diese erweiterte Eigenkapitalbasis zum Ausdruck kommen; - das vor allem durch den erforderlichen Ausweis der stillen Reserven in den Bilanzen und deren Umwandlung in aus der Bilanz ersichtliches Eigenkapital. Es fände also eine Kapitalerhöhung oder besser gesagt eine Kapitalberichtigung statt im Umfange der Eigenmittel, die im abgelaufenen Geschäftsjahr investiert wurden und nun die Grundlage des Investitionslohnes bilden sollen. Ein Kapitalzufluß, der sich zunächst gewissermaßen nach außen unerkannt via Selbstfinanzierung vollzogen hat (das stimmt nicht ganz; denn in den Kurssteigerungen ist er doch zutagegetreten), fände durch den Investitionslohn seine bilanzielle Bestätigung, so wie das auch bei der Ausgabe von Gratisaktien an die Aktionäre geschieht. Auch "hierbei handelt es sich um die Zuschreibung von Gewinn auf Nominalkapital, in deren Folge dann Gratisaktien ausgegeben werden müssen."¹⁾ Man sieht, die Einführung des In-

1) L. Beckmann: Die betriebswirtschaftliche Finanzierung, Stuttgart 1956 S.135.

vestitionslohnes bedeutet auch von der Finanzierungsseite her betrachtet, im Vergleich zu seinen bisher gewohnten finanziellen Praktiken, für den Betrieb als solchen keine Änderung, weder in Richtung einer Überfinanzierung, die durch eine Kapitalüberhöhung geeignet wäre, die Rentabilität zu gefährden, noch in Richtung einer Unterfinanzierung, "im Sinne einer Störung des Gleichgewichtszustandes dergestalt, daß die Betriebswirtschaft zu wenig Mittel besitzt, um reibungslos funktionieren zu können."¹⁾ Hierin liegt ein wesentlicher und betriebswirtschaftlich bedeutungsvoller Vorteil des Investitionslohnes gegenüber den verschiedenen Ertrags- und Gewinnbeteiligungsplänen; denn bei diesen Plänen werden dem Betrieb immer bare Mittel entzogen, wodurch sie die gleiche Wirkung wie die traditionellen Lohnerhöhungen haben, nämlich durch erhöhte Lohnkostensteigerung bedingten Kapitalentzug. Demgegenüber gleicht die Einführung des Investitionslohnes nur einem Buchungsvorgang und läßt die effektive Kapitalstruktur unberührt.

Der Investitionslohn erfordert zu seiner Einführung auch keine zusätzlichen kapitalpolitischen Maßnahmen, wie dies z.B. eine effektive Kapitalerhöhung erfordert. Soweit noch zusätzliche Mittel benötigt werden, die auf dem Wege der Selbstfinanzierung nicht beschafft werden können, wird die normale Finanzierungspolitik, die üblicherweise darauf gerichtet ist, die nötigen Mittel mit oder ohne Einschaltung von Kreditinstituten auf die verschiedenste Art und Weise auf dem Kapitalmarkt zu beschaffen, nicht berührt.

Dem Betrieb bliebe also die Finanzierungsmethode der Selbstfinanzierung erhalten; denn was bedeutet der Investitionslohn anderes, als daß im Betrieb gebildete Eigenfinanzierungsmittel diesem zu investiver Verwendung erhalten bleiben sollen. Gerade für die Klein- und Mittelbetriebe ist diese Tatsache sehr wichtig, weil ihre "Kapitalerhöhung" fast immer auf der Selbstfinanzierung basiert.

Es wäre auch äußerst zweifelhaft, ob überhaupt die Selbstfinanzierung zugunsten der Kapitalmarktfinanzierung bei dem heutigen Marktverhalten der Unternehmerschaft geändert werden könnte, die in ihrer Gesamtheit - auch in anderen Ländern - mit einem Preisniveau rechnet, in dem von vornherein schon die Übung der Selbstfinanzierung berücksichtigt ist. Wir haben die Selbstfinanzierung auch nicht als betriebsnotwendige Finanzierungsmethode

1) L.Beckmann: a.a.O. S. 32.

abgelehnt, sondern immer nur ihren einseitigen Verteilungseffekt als übel herausgestellt. Eine Einführung des Investitionslohnes würde nun die durch die Selbstfinanzierung hergestellte betriebliche Kapitalausstattung und Kapitalstruktur nur in dem Sinne berühren, daß zwar das Verhältnis Eigenkapital zu Fremdkapital (jetzt im Sinne der üblichen Definition) gleich bliebe, dagegen das Eigenkapital juristisch aufgespalten würde in das der Altaktionäre bzw. Alteigentümer und Investitionslohnberechtigten. Je nach Größe des Investitionslohnanteiles würden in mehr oder weniger großem Umfang sowohl die auf dem Wege der offenen als auch der stillen Selbstfinanzierung in den Betrieb geflossenen Gewinne nun als Eigenkapital in Form von Grundkapital oder sonstigem Inhaberkapital offen in der Bilanz ausgewiesen.

Wir können also feststellen, daß der Investitionslohn die Finanzierung des Betriebes in keiner Weise negativ beeinflußt. Das ist allein schon deshalb von großer Wichtigkeit, weil mit einer intakten Finanzierung - neben den Investitionsmotiven - der zweite Tatbestand gegeben ist, der die effektive Investitionstätigkeit der einzelnen Unternehmen bestimmt¹⁾ und damit den Investitionslohn überhaupt erst ermöglicht.

Ein gewisser Vorteil, der u.a. die Selbstfinanzierung so beliebt gemacht hat, würde allerdings wegfallen; nämlich die Tatsache, daß bei der Selbstfinanzierung, wie sie bisher gehandhabt wurde, nicht unbedingt Kapitalnutzungsaufwände anfallen, wo hingegen das Investitionslohnkapital normalerweise verzinst werden müßte. Jedoch entscheidend dürfte diese Tatsache auch nicht sein, da, wie wir gesehen haben, auch der Investitionslohnanteil Eigenkapital darstellt und der durch ihn nötige Kapitalnutzungsaufwand "Dividende" einen dem Eigenkapitalzins ähnlichen Charakter hat, auf den man zu Zeiten konjunktureller Flaute oder bei ungünstiger Wettbewerbslage evtl. bei betrieblichen Notlagen verzichten kann. So liegt auch hier keine unüberwindliche Schwierigkeit.

Zu untersuchen ist noch kurz die Frage, ob mit Einführung des Investitionslohnes der Betrieb finanziell durch zusätzliche Kapitalbeschaffungskosten belastet wird. Wie wir gesehen haben, hat der Investitionslohn, genetisch betrachtet, in der Selbstfinanzierung seinen finanziellen Ursprung, d.h. diese

1) Vgl. E. Gutenberg: Untersuchungen über die Investitionsentscheidungen industrieller Unternehmen, a.a.O. S. 216.

Mittel stehen dem Betrieb zur Verfügung, ohne daß bei ihrem Einsatz ein Beschaffungsaufwand entstünde. Damit ist der Investitionslohn bezüglich des Beschaffungsaufwandes als Kapitalquelle der traditionellen Selbstfinanzierung gleichzusetzen. Gegenüber der Fremdkapitalfinanzierung¹⁾ hat er für den Betrieb jedoch den wesentlichen Vorteil, daß die für Emissionen jeglicher Art in erheblichem Umfange entstehenden Kosten entfallen.

6) Die Entwicklung der Umverteilung des Betriebsvermögens durch den Investitionslohn

a) Zwei Modelle

Im letzten Abschnitt sind wir zu dem Ergebnis gekommen, daß sich von finanzierungs- und kapitalpolitischer Seite keine nachteiligen Einflüsse auf den Betrieb ergeben. Wir haben unter anderem festgestellt, daß die Kapitalstruktur im Sinne des Verhältnisses von Eigenkapital zu Fremdkapital unberührt bliebe und lediglich das Eigenkapital mit beginnender Investitionslohnbeteiligung der Arbeitnehmer juristisch aufgeteilt würde in Arbeitnehmeraktionäre (Arbeitnehmereigentümer, Neuaktionäre bzw. Neueigentümer) und Altaktionäre (Alteigentümer). Es soll nun versucht werden, darzustellen, wie sich im Laufe dieses Umschichtungsprozesses die Anteile der Alt- und Neueigentümer verändern. Gehen wir zunächst von folgender Annahme aus:

Das bisher im Betrieb gebildete Eigentum bleibe ganz in Händen der Alteigentümer. Lediglich der jährliche Vermögenszuwachs, den wir mit 6 % annehmen wollen,²⁾ soll je zur Hälfte aufgeteilt werden auf Alteigentümer (3 %) und Neueigentümer (3 %). Wie ändert sich nun im Laufe der Jahre das Anteilsverhältnis von Alteigentümer und Neueigentümer, das bei Prozeßbeginn 100 : 0 zugunsten der Alteigentümer lautet? Die Antwort ergibt

1) Bezüglich der Begriffe Fremdkapital und Eigenkapital vgl. S.21, Fußnote 3

2) Der Zuwachs der Netto-Anlageinvestitionen betrug in den letzten 3 Jahren jeweils 19 %, 19 % und 15 %. Vgl. Tabelle 7 des Anhangs.

sich aus folgender Berechnung:

Anfängliches Vermögen: V_0

Vermögen nach n Jahren: V_n

Vermögen der Alteigentümer: V_A

Vermögen der Neueigentümer: V_N

Nach dem 1. Jahr:

$$V_{A_1} = V_0 + 0,03 V_0$$

$$V_{N_1} = 0,03 V_0$$

Nach dem 2. Jahr:

$$V_{A_2} = V_0 + 0,03 V_0 + V_0 \cdot 1,06 \cdot 0,03$$

$$V_{N_2} = 0,03 V_0 + V_0 \cdot 1,06 \cdot 0,03$$

Nach dem 3. Jahr:

$$V_{A_3} = V_0 + 0,03 \cdot V_0 + 1,06 \cdot 0,03 V_0 + 1,06^2 \cdot 0,03 V_0$$

$$V_{N_3} = 0,03 V_0 + V_0 \cdot 1,06 \cdot 0,03 + V_0 \cdot 1,06^2 \cdot 0,03$$

Nach dem n -ten Jahr:

$$V_{A_n} = V_0 + 0,03 V_0 + 1,06 \cdot 0,03 V_0 + 1,06^2 \cdot 0,03 V_0 + \dots + 1,06^{n-1} \cdot 0,03 V_0$$

$$V_{N_n} = 0,03 V_0 + V_0 \cdot 1,06 \cdot 0,03 + V_0 \cdot 1,06^2 \cdot 0,03 + \dots + 1,06^{n-1} \cdot 0,03 V_0$$

Demnach ist:

$$V_{A_n} = V_0 \left(1 + 0,03 \sum_{r=0}^{n-1} 1,06^r \right); \quad V_{N_n} = V_0 \cdot 0,03 \sum_{r=0}^{n-1} 1,06^r$$

$V_{A_n} = V_o \left(1 + 0,03 \cdot \frac{1,06^n - 1}{1,06 - 1} \right)$	$V_{N_n} = V_o \cdot 0,03 \cdot \frac{1,06^n - 1}{1,06 - 1}$
---	--

$$V_{A\ 10} = V_o (1 + 0,41)$$

$$V_{N\ 10} = 0,41 V_o$$

$$V_{A\ 20} = V_o (1 + 1,15)$$

$$V_{N\ 20} = 1,15 V_o$$

$$V_{A\ 30} = V_o (1 + 2,5)$$

$$V_{N\ 30} = 2,5 V_o$$

$$V_{A\ 50} = V_o (1 + 9,5)$$

$$V_{N\ 50} = 9,5 V_o$$

Nach 10 Jahren: $\frac{V_A}{V_N} = \frac{1,41 \cdot V_o}{0,41 \cdot V_o} = 3,44$

Nach 20 Jahren: $\frac{V_A}{V_N} = \frac{2,15 \cdot V_o}{1,15 V_o} = 1,87$

Nach 30 Jahren: $\frac{V_A}{V_N} = \frac{3,5 \cdot V_o}{2,5 V_o} = 1,4$

Nach 50 Jahren: $\frac{V_A}{V_N} = \frac{10,5 \cdot V_o}{9,5 V_o} = 1,12$

Nach 10 Jahren: $V_{A\ 10} = \frac{1,41}{1,82} = 77\%$ $V_{N\ 10} = 23\%$

Nach 20 Jahren: $V_{A\ 20} = \frac{2,15}{3,30} = 65\%$ $V_{N\ 20} = 35\%$

Nach 30 Jahren: $V_{A\ 30} = \frac{3,5}{6,0} = 58\%$ $V_{N\ 30} = 42\%$

$$\text{Nach 50 Jahren: } V_{A\ 50} = \frac{10,5}{20,0} = 52,5\ \% \quad V_{N\ 50} = 47,5\ \%$$

Das Anteilsverhältnis Alteigentümer zu Neueigentümer am jeweiligen Gesamtvermögen gestaltet sich wie folgt:

	Alteigentümer V_{A1}		Neueigentümer V_{N1}
	in %		in %
zu Beginn	100	:	0
nach 10 Jahren	77	:	23
nach 20 Jahren	65	:	35
nach 30 Jahren	58	:	42
nach 50 Jahren	52,5	:	47,5

Aus dieser Prozeßanalyse sehen wir, daß die Arbeitnehmer - ausgehend von obigen Annahmen - nach einer Generation etwa $2/5$ des dann vorhandenen Gesamtvermögens besäßen, während $3/5$ in Händen der Alteigentümer wären. Ferner ist zu erkennen, daß zu Beginn des Prozesses der Zuwachs für die Neueigentümer größer ist und mit zunehmender Laufzeit sowie zunehmender Annäherung an die 50 % - Vermögensgleichheit - kleiner wird.¹⁾

Nach 50 Jahren beträgt das Verhältnis Alteigentümer zu Neueigentümer 52,5 : 47,5 %. Zu einer totalen Vermögensgleichheit kommt es nie, da sich die beiden Kurven V_{A1} und V_{N1} erst im Unendlichen schneiden. Das ist auf den Vorsprung der Altaktionäre zurückzuführen.

Zu einem günstigeren Ergebnis für die Arbeitnehmer kommen wir, wenn wir versuchsweise die Quoten bestimmen, daß die Arbeitnehmer 4 % und die Alteigentümer 2 % des Vermögenszuwachses bekommen:

1) Vgl. die Kurven V_{A1} und V_{N1} der graphischen Darstellung auf Seite 77

Anfängliches Vermögen	:	V_0
Vermögen nach n-Jahren	:	V_n
Vermögen der Altaktionäre	:	V_A
Vermögen der Neuaktionäre	:	V_N

Nach dem 1. Jahr:

$$V_{A1} = V_0 + 0,02 V_0$$

$$V_{N1} = 0,04 V_0$$

Nach dem 2. Jahr:

$$V_{A2} = V_0 + (0,02 + 1,06 \cdot 0,02) V_0$$

$$V_{N2} = 0,04 V_0 + 1,06 \cdot 0,04 V_0$$

Nach dem 3. Jahr:

$$V_{A3} = V_0 + 0,02 V_0 + 1,06 \cdot 0,02 V_0 + 1,06^2 \cdot 0,02 V_0$$

$$V_{N3} = 0,04 V_0 + 1,06 \cdot 0,04 V_0 + 0,04 \cdot 1,06^2 V_0$$

Nach dem n-ten Jahr:

$$V_{An} = V_0 + 0,02 V_0 + 1,06 \cdot 0,02 V_0 + \dots + (1,06)^{n-1} \cdot 0,02 V_0$$

$$V_{Nn} = 0,04 V_0 + 1,06 \cdot 0,04 V_0 + \dots + (1,06)^{n-1} \cdot 0,04 V_0$$

Es ergibt sich:

$$V_{An} = V_0 \left(1 + 0,02 \cdot \sum_{r=0}^{n-1} (1,06)^r \right)$$

$$V_{Nn} = V_o \left(0,04 \sum_{r=0}^{n-1} (1,06)^r \right)$$

$$V_{An} = V_o \left(1 + 0,02 \cdot \frac{1,06^n - 1}{1,06 - 1} \right)$$

$$V_{Nn} = V_o \cdot 0,04 \left(\frac{1,06^n - 1}{1,06 - 1} \right)$$

$$V_{A10} = 1,26 V_o = 70 \%$$

$$V_{N10} = 0,53 V_o = 30 \%$$

$$V_{A20} = 1,74 V_o = 54 \%$$

$$V_{N20} = 1,47 V_o = 46 \%$$

$$V_{A30} = 2,6 V_o = 45 \%$$

$$V_{N30} = 3,2 V_o = 55 \%$$

$$V_{A40} = 4,1 V_o = 40 \%$$

$$V_{N40} = 6,2 V_o = 60 \%$$

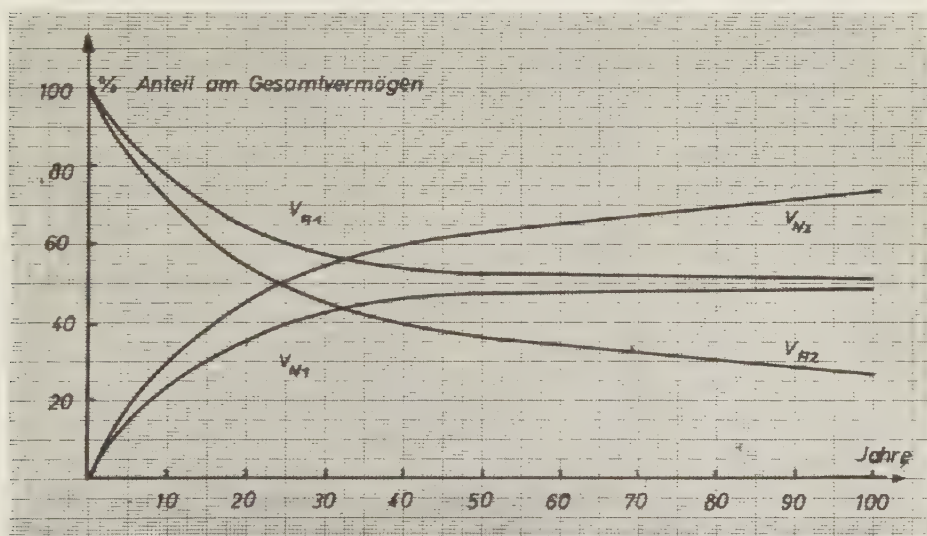
$$V_{A50} = 6,8 V_o = 37 \%$$

$$V_{N50} = 11,6 V_o = 63 \%$$

Parität zwischen V_A und V_N nach 24 Jahren

Die Anteilsverhältnisse der Alteigentümer zu den Neueigentümern gestalten sich hier folgendermaßen:

	Alteigentümer V_{A2}		Neueigentümer V_{N2}
	in %		in %
zu Beginn	100	:	0
nach 10 Jahren	70	:	30
nach 20 Jahren	54	:	46
nach 24 Jahren	50	:	50
nach 30 Jahren	45	:	55
nach 40 Jahren	40	:	60
nach 50 Jahren	37	:	63



Ein Vergleich der beiden Kurvenbilder V_{A1} bzw. V_{N1} mit V_{A2} bzw. V_{N2} zeigt nun sofort den wesentlichen Unterschied der beiden Aufgabenstellungen. Bei der zweiten Berechnung kommt es zu einer Vermögensgleichheit, und zwar nach 24 Jahren. Dann flachen sich mit zunehmender Laufzeit beide Kurven ab, so daß nach 50 Jahren $V_{N2} = 63\%$ und $V_{A2} = 37\%$ beträgt. Im weiteren Verlauf sind die Veränderungen so klein, daß ihnen keine große praktische Bedeutung mehr zukommt.

Von welchem Verhältnis man bei der Verteilung des Vermögenszuwachses ausgeht ist letzten Endes eine rein politische Frage und für uns von zweitrangiger Bedeutung. Man muß bei der Entscheidung dieses Problems vor allem auch den personellen Aspekt im Auge haben und sich im klaren sein, daß bei gegenwärt-

tigen Verhältnissen sich die Größe V_N etwa 18 bis 20 Mill. Arbeitnehmer zu teilen hätten, während hinter der Größe V_A höchstens eine Gruppe von 3 bis 4 Mill. Menschen stünde. Zieht man diese Tatsachen in Betracht, dann spricht sehr viel für das zweite Aufteilungsverhältnis.

Zu einem ganz anderen Ergebnis kommen wir, wenn wir nun noch mit Bachmann¹⁾ die Voraussetzungen wie folgt formulieren:

Ausgangspunkt bildet das Aktienkapital, das 100 Mill. DM beträgt und sich in Händen der Alteigentümer befindet. Kurs 100%, also Realkapital auch 100 Mill. DM. Gewinn 12 Mill. DM. 6 Mill. DM werden als Dividende ausgeschüttet und 6 Mill. DM bleiben im Betrieb angelegt. Die Arbeitnehmer erhalten jedoch die Hälfte (3%) davon in Form neuer Aktien. (Hier habe ich das Beispiel der Vergleichbarkeit mit unserer Aufgabenstellung wegen etwas abgeändert; bei Bachmann haben wir 10 Mill. DM Gewinn, 6% Dividende, 4 Mill. DM bleiben im Betrieb und 2 Mill. DM, also 2% des Vermögenszuwachses bekommen die Neuaktionäre; der gesamte Vermögenszuwachs beträgt hier also nur 4%, während wir von 6% ausgehen.) Aus nachfolgender Berechnung werden wir ersehen, daß der Prozeß hier einen wesentlich anderen Verlauf nimmt:

Anfängliches Kapital K_0 ;

Kapital nach n-Jahren K_n

Kapital der Altaktionäre K_A ;

Kapital der Neuaktionäre K_N

Nach jedem Jahr wird das Realkapital um $6\% = \frac{6}{100}$ des jeweils vorhandenen Kapitals vermehrt, die Hälfte, also 3% erhalten die Arbeitnehmer in Form neuer Aktien.

Realkapital nach dem 1. Jahr:

$$(K_0 + \frac{6}{100} K_0) = K_0 (1 + \frac{3}{50}) = (\frac{53}{50}) K_0 = K_1$$

1) Bachmann H.: In "Recht der Arbeit" Dez. 1957 S. 451 ff. zitiert aus F. Spiegelhalter a.a.O. S. 12.

Realkapital nach dem 2. Jahr:

$$K_2 = K_1 \left(1 + \frac{6}{100}\right) = \left(\frac{53}{50}\right) K_1 = \left(\frac{53}{50}\right) \cdot \frac{53}{50} K_0 = \left(\frac{53}{50}\right)^2 K_0$$

Realkapital nach n Jahren:

$$K_n = \frac{53}{50} K_{n-1} = \left(\frac{53}{50}\right)^2 K_{n-2} = \dots \dots \dots \left(\frac{53}{50}\right)^n K_0$$

Die Ausschüttung an neuen Aktien im n-ten Jahr beträgt demnach 3% des vorhandenen Kapitals:

$$K_{Nn1} = \frac{3}{100} \left(\frac{53}{50}\right)^n K_0$$

Das Kapital der Neuaktionäre beträgt also nach n-Jahren:

$$K_{Nn} = \sum_{r=1}^{r=n} \frac{3}{100} \left(\frac{53}{50}\right)^r K_0 = K_0 \frac{\left(1 - \left(\frac{53}{50}\right)^{n+1}\right)}{1 - \frac{53}{50}} \cdot \frac{3}{100}$$

$$K_{Nn} = \frac{3}{100} K_0 \frac{\left(1 - \left(\frac{53}{50}\right)^{n+1}\right)}{-\frac{3}{50}} = \frac{1}{2} K_0 \left(\left(\frac{53}{50}\right)^{n+1} - 1 \right)$$

Nach 5 Jahren:

$$K_{N5} = \frac{1}{2} K_0 \left(\left(\frac{53}{50}\right)^6 - 1 \right) = \frac{1}{2} K_0 (1,4186 - 1) = 0,21 K_0$$

Gesamtaktienkapital	:	1,21 Ko
daran Neuaktien	:	0,21 Ko = 17%
daran Altaktien	:	1 Ko = 83%

Nach 10 Jahren:

$$K_{N10} = \frac{1}{2} \text{ Ko } (1,9 - 1) = 0,45 \text{ Ko}$$

Gesamtaktienkapital:	:	1,45 Ko
davon K_N	:	0,45 Ko = 30%
davon K_A	:	1 Ko = 70%

Nach 15 Jahren:

$$K_{N15} = \frac{1}{2} \text{ Ko } (2,54 - 1) = 0,77 \text{ Ko}$$

Gesamtaktienkapital:	:	1,77 Ko
davon K_N	:	0,77 Ko = 43,5%
davon K_A	:	1,0 Ko = 56,5%

Nach etwa 18 Jahren:

Ist die Parität zwischen dem Aktienkapital der Neu- und Altaktionäre erreicht.

Nach 20 Jahren:

$$K_{N20} = \frac{1}{2} \text{ Ko } (3,2 - 1) = 1,1 \text{ Ko}$$

Gesamtaktienkapital	:	2,1 Ko
davon K_N	:	1,1 Ko = 52,5 %
davon K_A	:	1 Ko = 47,5 %

Nach 25 Jahren:

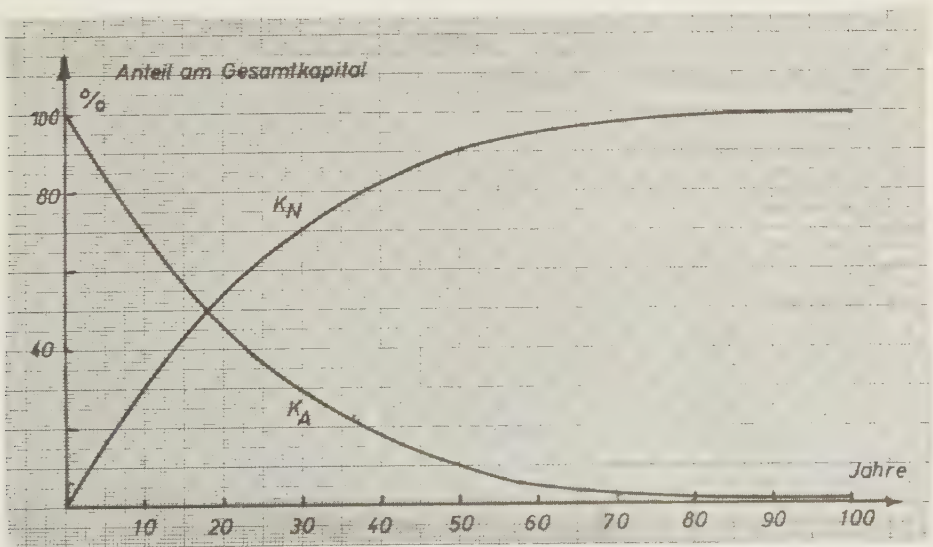
$$K_{N25} = \frac{1}{2} K_0 (4,55 - 1) = 1,77 K_0$$

Gesamtaktienkapital	:	2,77 K_0
davon K_N	:	1,77 K_0 = 64%
davon K_A	:	1 K_0 = 36%

Nach 30 Jahren:

$$K_{N30} = \frac{1}{2} K_0 (5,75 - 1) = 2,37 K_0$$

Gesamtaktienkapital	:	3,37 K_0
davon K_N	:	2,37 K_0 = 70%
davon K_A	:	1 K_0 = 30%



Das Anteilsverhältnis am jeweiligen Aktienkapital entwickelt sich hier folgendermaßen:

	Altaktionäre in %		Neuaktionäre in %
zu Beginn	100	:	0
nach 5 Jahren	83	:	17
nach 10 Jahren	70	:	30
nach 15 Jahren	57	:	43
nach 18 Jahren	50	:	50
nach 20 Jahren	48	:	52
nach 25 Jahren	36	:	64
nach 30 Jahren	30	:	70

Das Auffallendste ist zunächst, daß hier die Arbeitnehmer viel schneller zu einem ansehnlichen Vermögensanteil kommen. So haben bereits nach 18 Jahren die Arbeitnehmer 50 % des Aktienkapitals in ihren Händen, nach 25 Jahren sind es 64 %, während der Anteil der Altaktionäre nur mehr 36 % beträgt. Bei Bachmann, der ja von einem Vermögenszuwachs von nur 4 % ausgeht, wird die Parität entsprechend später nach 28 Jahren erreicht.

Im Vergleich zu unserer Problemstellung läuft der Prozeß hier viel schneller ab. Nach ca. 40 Jahren haben hier die Arbeitnehmer schon nahezu 90 % des Gesamtvermögens in ihren Händen. Die Kurven verlaufen hier bei Prozeßbeginn viel steiler bis etwa 90 % bzw. 10 % erreicht sind; erst dann flachen sie sich ab.

Bei dieser Aufgabenstellung sind jedoch erhebliche Zweifel anzumelden; sie entspricht nicht der Wirklichkeit. Das günstige Ergebnis für die Neuaktionäre kommt nur zustande, weil in dieser Berechnung an dem Vermögenszuwachs von 6 % nur sie über die Zuteilung von 3 % neuer Aktien teilhaben. Der Vermögenszuwachs der übrigen 3 %, der den Altaktionären zugute kommt, ist hier nicht berücksichtigt. Die Bachmann'sche Aufgabenstellung bildet den Extremfall der unsrigen und zwar insofern als bei seiner Berechnung den Alteigentümern überhaupt kein Vermögenszuwachs zugeteilt wird (das gilt nur für seine Berechnungsmethode, ansonsten spricht auch Bachmann von einer gleichmäßigen Aufteilung des Vermögenszuwachses). Das hätte zur Folge, wie aus dem Kurvenbild zu sehen ist, das der Anteil der Altaktionäre in relativ kurzer Zeit auf einen verschwindend kleinen Prozentsatz zusammenschrumpfen würde. Ein zuverlässiges Bild des Prozeßverlaufes, wie er mit der Investitionslohneinführung in Gang gesetzt würde, kann meines Erachtens diese Problemstellung nicht geben.

b) Enteignung der Alteigentümer durch den Investitionslohn?

Aus den soeben durchgeführten Berechnungen ist zu ersehen, daß der Investitionslohn durchaus geeignet wäre, eine Umschichtung der bisherigen Vermögensverteilung zuwege zu bringen. Sofort erhebt sich die Frage, ob das evtl. über eine Enteignung der Alteigentümer geschieht.

Von Enteignung kann zunächst nur die Rede sein, wenn den Alteigentümern von ihrem bisherigen Eigentum etwas weggenommen würde. Das ist jedoch beim Investitionslohn nicht der Fall; denn es wird nicht das Vermögen, das sich bereits in den Händen der Alteigentümer befindet, anders verteilt, sondern der Vermögenszuwachs. Die Hälfte des zukünftigen Vermögenszuwachses (um bei unserem Beispiel zu bleiben) ist Gegenstand der Diskussion.

Wollte man auch diesen Tatbestand schon als "Enteignung" bezeichnen, dann wäre allerdings eine Lösung des Verteilungsproblems ohne Enteignung unmöglich. Zwar fiel bisher auch dieser Vermögenszuwachs stets den Altkapitalisten zu, aber mit einer Begründung, die, wie wir gesehen haben, auf die Dauer nicht mehr aufrecht erhalten werden kann, da sie eine Vermögensverteilung zur Folge hatte, die wir als äußerst ungerecht bezeichnen mußten.

Wird nun aber der Investitionslohn in Form einer Beteiligung (Aktie, Zertifikate etc.) ausgegeben, so bezieht sich diese nicht nur auf den oben gekennzeichneten Vermögenszuwachs, sondern sie umfaßt auch eine Beteiligung an den bereits bestehenden Rücklagen, die echtes Eigentum der Altkapitalisten darstellen. Ferner greift im Falle der Aktienbeteiligung der Investitionslohn auch über den Börsenkurs in die bestehende Vermögenssubstanz der Aktionäre ein. Werden in Höhe des Investitionslohnes neue Aktien ausgegeben, so ist natürlich mit einem Sinken des Börsenkurses zu rechnen, womit eine "kalte" Enteignung der Alteigentümer verbunden wäre. Das würde dem Investitionslohn widersprechen, da er definitionsgemäß nur vom Vermögenszuwachs ausgeht und keine Aufteilung schon bestehenden Eigentums vorsieht, obwohl man auch so argumentieren könnte, daß in Anbetracht der erwiesenermaßen ungerechten, einseitigen Vermögenshäufung bei den Alteigentümern diesen durchaus eine kleine Vermögenseinbuße bei Einführung des Investitionslohnes zugemutet werden könnte.

Andererseits kann man diesen "Enteignungseffekt" in der Weise umgehen, daß man das an sich als "gerecht" erkannte Verteilungsverhältnis des Vermögenszuwachses für eine bestimmte Anlaufzeit etwas zugunsten der Altaktionäre modifiziert und so einen Ausgleich der diesem Personenkreis entstehenden Vermögenseinbußen herbeiführt, d.h. man müßte das für richtig erkannte und

von den Sozialpartnern ausgehandelte Verteilungsverhältnis von z.B. 4 % : 2 % für das erste oder auch zweite Jahr reduzieren auf ein Verteilungsverhältnis von z.B. 3 % : 3 %.

Für diese Entscheidung sind zunächst Berechnungen nötig bezüglich der voraussichtlich eintretenden Vermögensverluste der Altaktionäre durch die Neuausgabe von Aktien, sowie bezüglich Beteiligung an den Rücklagen. In Höhe dieser Einbuße muß dann der Ausgleich über ein anfänglich zu Gunsten der Altaktionäre reduziertes Verteilungsverhältnis gesucht werden.

7) Die rechtlichen Probleme des Investitionslohnes

a) Die rechtliche Begründung

Zunächst ist auf eine Frage einzugehen, die zwar nicht betriebswirtschaftlicher Natur, aber doch von grundlegender Bedeutung ist. Die Frage lautet: Ist die Einführung des Investitionslohnes mit unseren geltenden Rechtsnormen vereinbar? Siegfried C. Cassier¹⁾ weist darauf hin, daß nach geltendem Recht der im Betrieb erwirtschaftete Gewinn demjenigen gehört, der das Kapital bereitstellt, also dem Eigentümer. "Dagegen beruhen die Miteigentumspläne auf der Ansicht, daß zumindest ein Teil des Gewinns denjenigen zum Zwecke eigener Kapitalbildung zufließen müsse, die nicht durch Bereitstellung von Kapital, sondern durch Arbeitsleistung zur Erzielung des Gewinns beigetragen haben." Es kämen also nur freiwillige Vereinbarungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer in Frage; der Investitionslohn hätte danach also reinen Geschenkcharakter. Von unserer Rechtsordnung hätte er keine Unterstützung zu erwarten; im Gegenteil unsere geltenden Rechtsnormen unterstützen, wie Cassier darlegt, die Gegner des Miteigentums- bzw. Investitionslohngedankens.

Ähnlich sieht auch Weisser²⁾ in unserem geltenden, positiven Recht eine

1) S.C.Cassier: Der Streit um das Miteigentum der Arbeitnehmer, Frankfurt 1960 S. 10.

2) G.Weisser: a.a.O. S. 163

der Hauptursachen für die heutige große Vermögensungleichheit. "Das geltende, positive Recht entspricht nicht der Erkenntnis, daß alle heutige Produktion gesellschaftliche Produktion ist Das positive Recht ist insoweit noch immer auf der Vorstellung aufgebaut, daß die Arbeitnehmer lediglich Vollzugsorgane des eigentlichen "Produzenten", also des sie beschäftigenden Unternehmers oder des sie beschäftigenden Kapitalbesitzers sind Es wird im Grunde als selbstverständlich angesehen, daß derjenige, der Kapital einbringt, um mit Einbringern von Arbeit gemeinsam zu produzieren, diese Mitarbeiter als Gehilfen, als Arbeitnehmer, beschäftigt. Dies ist aber keineswegs eine Konsequenz aus dem Einbringen zu eigen besessenen Kapitals, sondern die Wirkung ungünstiger sozialgeschichtlicher Bedingungen des Einbringens des Produktionsfaktors Arbeit." ¹⁾

Folge dieser ungünstigen sozialgeschichtlichen Bedingung ist aber, daß Eigentum an dem gemeinsam erzeugten Produkt immer der Kapitaleigner erwirbt; darin und in der schwachen Stellung der vermögenslosen Arbeitnehmer am Arbeitsmarkt (Vermögenslosigkeit macht ihr Arbeitsangebot unelastisch) liegt letztlich die Ursache für die herrschende Ungleichheit in der Vermögensverteilung, die ja "nicht notwendig mit der Industriegesellschaft verbunden ist." ²⁾ Auch Weisser sieht den Ausweg aus dieser Situation in Beteiligungen und kommt zu folgenden in diesem Zusammenhang besonders wichtigen Feststellungen: "(1) Einzelpersonen können keinen "natürlichen" d.h. unmittelbar geltenden Anspruch auf das Gesamt eines Produktes haben, an dessen Zustandkommen sie nur neben anderen Personen mitgewirkt haben, wenn man als natürlich den Anspruch auf das durch die Person Bewirkte bezeichnet und die rechtliche Beachtung der in diesem Sinne natürlichen Beziehung fordert.

(2) Die Beteiligung an einem Gruppenprodukt, durch die jedem Angehörigen der Gruppe ein Anteil zugesprochen wird, kann entgehen der auch in der Wissenschaft noch weithin herrschenden Meinung kein 'Geschenk' d.h. keine eigentliche Umverteilung ('Redistribution') sein; vielmehr handelt es sich, wenn man vom geltenden Recht absieht, um Typen originärer Disposition über Gesellschaftsprodukte". ³⁾

1) G. Weisser: a. a. O. S. 166 u. 167

2) G. Weisser: a. a. O. S. 167

3) G. Weisser: a. a. O. S. 167

Aus all diesen Überlegungen ist eine Kluft zwischen der geltenden Rechtsordnung und unseren Investitionslohngedanken feststellbar.

Cassier sieht mit Recht wegen dieses Widerspruchs "noch keinen ausreichenden Grund zur Ablehnung" und er meint: ¹⁾ "Rechtsnormen sind wandlungsfähig, und zudem könnten die Propagandisten des Miteigentums sich auf das Bonner Grundgesetz berufen, dessen Art. 14 die noch mit konkretem Gehalt zu füllende leere Formel enthält: 'Eigentum verpflichtet'. Alle auf positivem Recht aufbauenden Erörterungen über ein so heikles soziales Thema wie die Eigentumsordnung können nur eine formale Bedeutung haben. Sie kratzen nur an der Oberfläche des Problems. In den Mittelpunkt der Betrachtung gehören daher die wirklich maßgebenden gesellschaftspolitischen, ideologischen und wirtschaftlichen Aspekte der Miteigentumsforderung."

Es ist schwer vorstellbar, daß eine moralisch so begründete sowie volks- und betriebswirtschaftlich realisierbare Forderung, wie die nach einer gerechten Vermögensverteilung an überkommenen rechtlichen Normen scheitert. Die Alteigentümer haben nicht das Recht, vom Gesetzgeber zu fordern, daß Rechtsnormen, die bisher für sie sehr günstig waren, für unantastbar gehalten werden.

Von verschiedenen Autoren wird nun - gerade um diese juristischen Schwierigkeiten zu umgehen - eine Beteiligung der Arbeitnehmer am Betriebsvermögen durch freie Vereinbarung entweder zwischen den Tarifpartnern oder zwischen einzelnen Betrieben und deren Belegschaften bzw. deren Vertretungen angestrebt. Diese Lösung hätte sicher etwas Bestechendes an sich. Die Frage ist nur, ob auf dieser freiwilligen Basis unser Ziel, tatsächlich eine strukturelle Veränderung der ungleichen Eigentumsverteilung herbeizuführen, zu erreichen ist. Deshalb wird auch im Gegensatz zur freiwilligen Lösung von verschiedener Seite eine mehr oder weniger perfektionierte gesetzliche Regelung dieser Miteigentumsbestrebungen gefordert. Dies sind jedoch Fragen, die außerhalb unseres Themas liegen.

1) S.C.Cassier: Der Streit um das Miteigentum der Arbeitnehmer, Frankfurt 1960 S. 10.

b) Die rechtliche Form des Investitionslohnes

Betriebswirtschaftlich wichtig ist bei der Realisierung des Investitionslohnes zunächst bezüglich der rechtlichen Form die Frage, ob die Beteiligung der Arbeitnehmer direkt am Betrieb, in dem sie beschäftigt sind, erfolgen soll (= betriebliche Lösung), oder ob eine überbetriebliche Lösung, z.B. über Investmentgesellschaften, anzustreben ist. Das ist zunächst eine reine Zweckmäßigkeitsfrage und richtet sich danach, wie der Investitionslohn im einzelnen Fall realisiert werden kann, wobei die Probleme des Kapitalbedarfs, der Unternehmungsform und der Betriebsgröße zu beachten sind.

aa) Betriebliche Lösung

In diesem Falle würden also die Arbeitnehmer direkt an ihrem arbeitgebenden Betrieb beteiligt. Teile des Unternehmungskapitals würden zu ihrem Eigentum werden. Diese betriebliche Lösung kann in verschiedener Hinsicht einer überbetrieblichen Beteiligung überlegen sein.

Vorteilhaft für den ganzen Betrieb dürfte sie sich schon rein psychologisch auswirken; der Arbeitnehmer arbeitet nun in der Tat in "seinem" Betrieb, der zum Teil ihm gehört, und mit dem er nun auch kapitalmäßig verbunden ist. Da diese Verbundenheit im Laufe der Jahre immer stärker würde, wäre auch ohne weiteres eine verantwortungsvollere Haltung und mehr Einsicht den betrieblichen Problemen gegenüber zu erwarten; denn der Arbeitnehmer schmälert oder fördert nun (z.B. durch sein kostenminderndes Verhalten) nicht nur den Unternehmergewinn, sondern auch seinen Investitionslohnanteil.

Auch das mit einer Beteiligung verbundene Mitbestimmungsrecht wäre am sinnvollsten, wenn diese am eigenen Betrieb zustande käme.

Daß eine kapitalmäßige Verbindung des Arbeitnehmers mit dem arbeitgebenden Betrieb natürlich mit einem Kapitalrisiko des Investitionslohnempfängers verbunden ist, ist klar und läßt sich nicht ändern. Dieses Risiko tragen und tragen auch die Alteigentümer und da, wie wir gesehen haben, der Arbeitnehmer mit der Investitionslohnbeteiligung wenigstens teilweise die Akkumulationsfunktion übernehmen soll, muß er auch dieses Kapitalrisiko tragen, wenn man auch versuchen sollte, Wege zu finden, die dieses Risiko be-

schränken, was durch die Wahl bzw. entsprechende Neugestaltung der Unternehmungsformen geschehen kann.

Schließlich ist auch noch auf das immer wieder zu hörende Argument einzugehen, daß eine solche Beteiligung den Arbeitnehmer zu eng an seinen Betrieb binde und seine Freizügigkeit vor allem auch in Bezug auf den freien Arbeitsplatzwechsel einschränke. Dazu ist zunächst zu sagen, daß eine Beteiligung ihrem Wesen nach natürlich nicht nur Rechte, sondern auch Pflichten beinhaltet, - wie für den bisherigen Kapitalisten, so auch jetzt für den Arbeitnehmer; hierher gehört z.B. auch die schon erwähnte Bedingung, daß der Investitionslohnanteil investiv verwendet werden und bleiben muß. Abgesehen davon ist die Freizügigkeit nur dann eingeschränkt, "wenn nicht vorgesehen ist, das betriebliche Miteigentum in Form von Wertpapieren zu verbriefen. Ein Wertpapier kann man übertragen oder gegen ein anderes umtauschen, und wenn das der Fall ist, kann von einer Beschränkung der Arbeitsplatzfreizügigkeit nicht mehr die Rede sein." ¹⁾ Nicht scheint mir die Freizügigkeit der Arbeitsplatzwahl dadurch gewährleistet zu sein, daß die Eigentumstitel der aus dem Betrieb ausscheidenden Arbeitnehmer in Darlehensforderungen umgewandelt werden oder durch Rückzahlung abgelöst werden. Eine solche Lösung ist, wie wir im vorausgehenden Kapitel zeigten, aus betriebswirtschaftlichen Gründen unmöglich; denn diese Mittel sind im Betrieb investiert und damit gebunden.

Alle diese Probleme sind also beim Abschluß einer Beteiligungsvereinbarung, wie ihn der Investitionslohn darstellt, vor allem auch in betriebsverfassungsrechtlicher Hinsicht, zu beachten, damit die Funktionsfähigkeit des betrieblichen Organismus nicht durch fehlerhafte rechtliche Konstruktionen gestört wird.

Inwieweit ist es nun unter Berücksichtigung der soeben aufgezeigten Probleme möglich, eine betriebliche Beteiligung der Arbeitnehmer im Sinne des Investitionslohnes bei den gegebenen Typen unserer Personal- und Kapitalgesellschaften zu verwirklichen, und inwieweit sind Änderungen unseres Gesellschaftsrechtes nötig?

Schon eine kurze Charakterisierung der beiden Oberbegriffe Personal- und Ka-

1) S.C.Cassier: a.a.O. S. 70.

pitalgesellschaften führt uns unserem Problem näher und zeigt, welche große Bedeutung der Unternehmungsform für den Investitionslohn als Form der betrieblichen Entlohnung hat.

Folgen wir Hueck¹⁾, so ist die Personalgesellschaft dadurch gekennzeichnet, daß sie "auf den Persönlichkeiten der einzelnen Gesellschafter" aufbaut. "Die Mitgliedschaft ist auf die Person zugeschnitten und deshalb ohne Zustimmung der anderen Gesellschafter grundsätzlich nicht übertragbar und vererblich. Persönliche Mitarbeit und persönliche Haftung für die Schulden spielen eine entscheidende Rolle. Die Geschäfte werden durch die Gesellschafter selbst geführt (Selbstorganschaft)." ²⁾

"Demgegenüber steht bei der Kapitalgesellschaft die reine Kapitalbeteiligung im Vordergrund. Charakteristisch ist ein ziffernmäßig festgelegtes Grundkapital. Das Kapital ist unpersönlich; deshalb kommt es nicht wesentlich auf die Persönlichkeit des einzelnen Gesellschafters an, so daß die Kapitalanteile grundsätzlich frei veräußert werden können. Die Gesellschafter haften nicht persönlich, sondern es haftet nur das Vermögen der Gesellschaft. Persönliche Mitarbeit der Gesellschafter ist im allgemeinen nicht erforderlich; die Geschäfte werden durch besondere Organe geführt (Drittorganschaft)." ³⁾

Aus dieser kurzen Gegenüberstellung geht schon hervor, daß die Einführung des Investitionslohnes, so wie wir ihn bisher skizziert haben, bei den Kapitalgesellschaften leichter zu verwirklichen sein wird wie bei den Personengesellschaften oder Einzelunternehmungen. Unsere Aufgabe soll es nun sein, die Möglichkeiten und Schwierigkeiten, die mit der Investitionslohneinführung bei den einzelnen Unternehmungsformen aufkommen, zu durchleuchten.

Die offene Handelsgesellschaft

Die rechtliche Konstruktion der OHG ist vor allem auf einen verhältnismäßig gleichbleibenden Gesellschafterbestand abgestimmt. So steht der Beteiligung eines größeren Personenkreises die Bestimmung im Wege, nach der

1) Hueck: Gesellschaftsrecht 5. Aufl. München und Berlin 1954 S. 8.

2) und 3) Hueck: a.a.O. S. 8.

alle Gesellschafter im Handelsregister eingetragen werden müssen. Weitere Schwierigkeiten beim Wechsel des Gesellschafterbestandes kommen hinzu; so die Notwendigkeit des Abschlusses eines Aufnahmevertrages zwischen einem neu eintretenden Gesellschafter und den bisherigen Gesellschaftern. Erhebliche Schwierigkeiten würden sich auch beim Ausscheiden aus dem Betrieb ergeben, wozu sich die Befugnis entweder aus dem Gesellschaftervertrag ergeben müßte oder aus dem Einverständnis aller übrigen Gesellschafter; zumal auch die Mitgliedschaftsrechte nicht in einem Wertpapier verbrieft sind, wie z.B. bei der AG. Nach § 738 BGB wächst der Anteil des Ausscheidenden am Gesellschaftsvermögen den übrigen Gesellschaftern zu. "Er büßt also seine dingliche Mitberechtigung an den Gegenständen des Gesellschaftsvermögens ein und hat hinfort nur noch schuldrechtliche Ansprüche gegen die übrigen Gesellschafter."¹⁾ Er bekommt einen Abfindungsanspruch. Für bestehende und beim Zeitpunkt des Ausscheidens noch nicht beglichene Schulden haftet er den Gläubigern im Außenverhältnis noch weiter. Zur Feststellung des Abfindungsanspruches ist nach Hueck²⁾ eine besondere Abschichtungsbilanz im Sinne einer Vermögensbilanz aufzustellen mit all ihren Bewertungsschwierigkeiten, die den Verkehrswert des Unternehmens wiedergibt. Abgesehen davon, daß durch diese rechtlichen Schwierigkeiten die Freizügigkeit des Arbeitnehmers sehr beschränkt würde, würde der Betrieb auf diese Weise praktisch mit Lohnzahlungen belastet, die nicht im Sinne des Investitionslohnes wären (da das Beteiligungsverhältnis aufgelöst würde) und auch - wie vorne dargelegt - nicht tragbar wären. Auch wäre die angestrebte Beteiligung des Arbeitnehmers am Vermögenszuwachs wieder zerschlagen. Beim OHG-Gesellschafter handelt es sich eben nicht nur um eine kapitalmäßige Verbindung, sondern er ist mit seiner ganzen Persönlichkeit mit der Gesellschaft verbunden.

Vollkommen ungeeignet für eine Beteiligung des Arbeitnehmers im Sinne des Investitionslohnes ist die OHG auch noch durch die Bestimmung des §114 HGB, wonach - soweit vertraglich nicht anderes vorgesehen - alle Gesellschafter zur Geschäftsführung befugt und berechtigt sind. Das ist eine Bestimmung, die nur auf einen kleinen Personenkreis angewendet sinnvoll ist. Ein Haupthindernis ist schließlich die in § 128 HGB zwingend vorgeschriebene unbeschränkte persönliche Haftung aller Gesellschafter der OHG; das wäre für den Arbeitnehmer eine unzumutbare Härte.

1) Hueck: a.a.O. S. 41.

2) Vgl. Hueck: a.a.O. S. 80.

Schon diese wenigen Gesichtspunkte genügen, um die Untauglichkeit der Rechtsform der OHG für den Investitionslohn zu beweisen.

Die Kommanditgesellschaft

Hatten wir bei der OHG nur einen Gesellschaftertypus, nämlich den persönlich und unbeschränkt haftenden Gesellschafter, so kommt bei der KG noch ein zweiter, der Kommanditist, hinzu; dessen Haftung ist nach § 161 HGB gegenüber den Gesellschaftsgläubigern auf den Betrag einer bestimmten Vermögenseinlage beschränkt. Da die Stellung des Komplementärs der KG genau der des OHG-Gesellschafters entspricht, käme für unsere Investitionslohn-beteiligung der Arbeitnehmer nur die Beteiligung als Kommanditist in Frage. Da die gesetzliche Regelung davon ausgeht, daß sich der Kommanditist nur kapitalmäßig an der KG beteiligt und nicht auch arbeitsmäßig, sind vorbehaltlich einer anderen vertraglichen Regelung gemäß § 164 HGB die Kommanditisten von der Führung der Geschäfte ausgeschlossen.

Wäre die Tatsache, daß bei der KG die Kommanditisten nur kapitalmäßig und in bestimmter Höhe beteiligt sind, für eine Investitionslohn-beteiligung von Vorteil, so ergeben sich jedoch trotz aller Möglichkeiten, die durch die weitgehende Vertragsfreiheit gegeben sind, hinsichtlich des Ausscheidens des Kommanditisten, also des Arbeitsplatzwechsels, wieder die gleichen Schwierigkeiten wie bei der OHG. Es wären wieder Barabfindungen nötig, die aus betriebswirtschaftlichen Gründen nicht möglich sind, da damit ein Kapitalabfluß in einer Form verlangt würde, in der er dem Betrieb gar nicht zur Verfügung stände. Wollte man die KG für unsere Investitionslohn-zwecke geeignet machen, dann müßte ein Weg gefunden werden, der es den sowieso meist nur kapitalmäßig beteiligten Kommanditisten erlaubt, trotz eines Arbeitsplatzwechsels weiterhin als Kapitalgeber zu fungieren; wahrscheinlich würde jedoch eine solche Änderung praktisch auf die KGaA hinauslaufen.

Die stille Gesellschaft

Eine besonders für Einzelunternehmer, die ihre Unternehmungsform beibehalten wollen, gangbare Lösung des Beteiligungsproblems scheint durch die Konstruktion der stillen Gesellschaft gegeben zu sein, die Hueck¹⁾ wie folgt de-

1) Hueck: a.a.O. S. 97.

finiert: "Die stille Gesellschaft ist eine Gesellschaft, bei der sich jemand an dem Handelsgewerbe eines anderen mit einer in dessen Vermögen übergehenden Einlage gegen Anteil am Gewinn beteiligt."

Auch hier könnte die Beteiligung am Vermögenszuwachs vereinbart werden, die dann als Einlage des stillen Gesellschafters, der keine Haftung zu übernehmen hat, im Betrieb verbleiben würde. Ein wesentlicher Nachteil für den Arbeitnehmer, der auch dem Wesen des Investitionslohnes widerspräche, liegt in folgendem: Die stille Gesellschaft ist keine Gesamthandsgemeinschaft, d.h. es wird kein gemeinsames Gesellschaftsvermögen gebildet wie z.B. bei der KG. Die Einlage (Darlehenssumme) des stillen Gesellschafters (und das wäre die Beteiligung, die durch den Investitionslohn den Arbeitnehmern zufiele) würde zu Eigentum des tätigen Teilhabers; das Unternehmen gehörte ausschließlich letzterem. Der Arbeitnehmer, der in unserem Falle der stille Gesellschafter wäre, könnte nur über die atypische Stille Gesellschaft "im Innenverhältnis in der Weise am Vermögen beteiligt werden, daß er einen schuldrechtlichen Anspruch gegen den tätigen Teilhaber erhält, bei der Auflösung der Gesellschaft und der Auseinandersetzung so gestellt zu werden, als ob das Geschäftsvermögen beiden Gesellschaftern gemeinsam gehörte." ¹⁾ Der stille Gesellschafter ist nicht am Gesellschaftsvermögen beteiligt, sondern nur am Gewinn und auch in der atypischen Gesellschaft bekäme er nur einen schuldrechtlichen Anspruch für den Fall der Auflösung der Gesellschaft. Er hat also, wie der Darlehensgeber, eine reine Geldforderung. Seine Einlage würde auch als Darlehen bilanziert. Für den Betrieb bedeutet das, daß die über die Selbstfinanzierung hereingeströmten Eigenmittel in dem Umfang, in dem sie jährlich für den Investitionslohn benötigt werden, in Fremdkapital umgewandelt werden müßten, eine Tatsache, der vom Standpunkt der betrieblichen Finanzierung aus gesehen nicht zugestimmt werden kann, da der Verschuldungsgrad von Jahr zu Jahr zunehmen würde.

Aber auch für den Arbeitnehmer ist eine Vermögensbildung, die wie hier nur in Geldforderungen bestünde und nicht auf Sachwerten basiert wie z.B. bei der Aktie von Nachteil, wie das Abbröckeln des Geldwertes in den letzten zehn Jahren von jährlich 2 bis 3 % beweist; denn bei steigendem Preisniveau gewinnt der Schuldner, d.h. also im Falle der stillen Gesellschaft der tätige Teilhaber und nicht der stille.

1) Hueck; a.a.O. S. 98.

Mag also die Unternehmungsform der stillen Gesellschaft vor allem durch ihre einfache juristische Konstruktion (z.B. auch keine Eintragung in das Handelsregister) zunächst für eine Investitionslohnbeteiligung besonders geeignet erscheinen, so sprechen die beiden letztgenannten wirtschaftlichen Tatsachen sehr gegen diese Beteiligungsform.

Die Aktiengesellschaft

§ 1 des Akt.Ges. gibt folgende Legaldefinition: "Die AG ist eine Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit, deren Gesellschafter mit Einlagen auf das in Aktien zerlegte Grundkapital beteiligt sind, ohne persönlich für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft zu haften." Schon aus dieser Definition ersieht man, daß die Unternehmungsform der AG für die Einführung des Investitionslohnes besonders gut geeignet ist - das schon deshalb, weil sie körperschaftlich organisiert ist und damit in ihren Organen grundsätzlich günstige Voraussetzungen mitbringt, um die Mitspracherechte der Investitionslohnbeteiligten zu regeln. Ferner ist gerade in unserem Zusammenhang die Tatsache, daß sie vom Mitgliederbestand unabhängig ist und somit einer natürlichen Fluktuation nichts im Wege steht, von größter Wichtigkeit.

Da die AG eigene Rechtspersönlichkeit besitzt und somit eine juristische Person ist, haftet sie selbst mit ihrem Vermögen und nicht die Gesellschafter. Sie ermöglicht es, eine Vielzahl von Gesellschaftern kapital- bzw. eigentumsmäßig am Betrieb zu beteiligen, und verbrieft diese Anteilsrechte in Aktien, über die der Arbeitnehmer frei verfügen kann und die eine Reihe von Pflichten und Rechten enthalten.

So gehören u.a. neben dem Dividendenrecht auch bestimmte Herrschafts- und Verwaltungsrechte, wie z.B. das Stimmrecht, hierher, wenn auch gerade im Hinblick auf die Investitionslohnbeteiligung, die auch bezüglich des Mitbestimmungsgedankens der Arbeitnehmer ganz bestimmte Ambitionen hat, auf diesem Sektor für eine Reform des Aktienrechtes noch ein reiches Betätigungsfeld bleibt.

Unser Ziel, via Selbstfinanzierung dem Betrieb zugeflossene Mittel durch eine Beteiligung in Arbeitnehmerhände zu bringen, wäre durch eine nominelle Kapitalerhöhung zu erreichen. Da das Verfahren einer ordentlichen Kapitalerhöhung ziemlich schwerfällig ist, wären vielleicht aktienrechtliche Änderung für Betriebe, die einen Investitionslohn gewähren, nötig.

Jedoch auch das Rechtsinstitut des "genehmigten Kapitals" könnte zur Überbrückung dieser Schwierigkeiten genutzt werden, so daß nicht die Einberufung der Hauptversammlung nötig wäre, sondern nur eine Ermächtigung des Vorstandes, die es ihm ermöglicht, das Grundkapital zum Zwecke der Investitionslohnbeteiligung durch eine Neuausgabe von Aktien zu erhöhen. Allerdings wäre dazu erst eine Änderung des § 169 (1) Akt.Ges. nötig, da dieser zur Voraussetzung macht, daß das Grundkapital nur gegen Einlagen von außen durch Ausgabe neuer Aktien erhöht werden darf, nicht aber durch interne Umbuchung.

Die Kommanditgesellschaft auf Aktien

Gemäß § 219 HGB ist die KGaA wie folgt definiert: "Die KGaA ist eine Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit, bei der mindestens ein Gesellschafter den Gesellschaftsgläubigern unbeschränkt haftet (persönlich haftender Gesellschafter) und die übrigen mit Einlagen auf das in Aktien zerlegte Grundkapital beteiligt sind, ohne persönlich für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft zu haften (Kommanditaktionäre)." Aus dieser Definition ist ersichtlich, daß es sich bei der KGaA um eine Abart der AG handelt, die jedoch auch eine gewisse Ähnlichkeit mit der Kommanditgesellschaft hat. Wie bei letzterer haben wir auch bei der KGaA zwei verschiedene Arten von Gesellschaftern. Die Kommanditaktionäre gleichen in ihrer rechtlichen Stellung ganz den Aktionären; sie haften also auch den Gläubigern der Gesellschaft nicht im Gegensatz zum Kommanditisten, der in Höhe seiner Einlage persönlich haftet.

Die zweite Art bilden die persönlich haftenden Gesellschafter oder Komplementäre, deren rechtliche Stellung den Komplementären der KG bzw. den Gesellschaftern der OHG ähnlich ist. Wesentlich im Zusammenhang mit unserer Problematik ist dabei die Tatsache, daß sie sich zwar an der KGaA mit Einlagen beteiligen können, wodurch sie dann zugleich Kommanditaktionäre werden, dies jedoch nicht notwendig ist. "Die Einlagen können aber auch außerhalb des Grundkapitals stehen, dann bilden sie freies Gesellschaftsvermögen und unterliegen nicht den aktienrechtlichen Bindungen des Grundkapitals."¹⁾ Nachteilig und für eine größere Verbreitung hinderlich ist vielleicht die vorgeschriebene Höhe des Grundkapitals von 100.000,-- DM, ferner ihre komplizier-

1) Hueck: a.a.O. S. 193

te rechtliche Regelung, was auf ihre Zwischenstellung zwischen Personalgesellschaft und Kapitalgesellschaft zurückzuführen ist und was deshalb eine gesetzliche Regelung gemäß einiger Sondernormen im Aktiengesetz, ferner gemäß der AG, der KG, der OHG und der BGB-Gesellschaft zur Folge hat. Beide Nachteile wären jedoch leicht durch entsprechende gesetzliche Änderungen zu beheben.

Von betriebswirtschaftlicher Seite betrachtet bringt die KGaA für unsere Zwecke ähnlich günstige Voraussetzungen mit wie die AG. Die KGaA wird auch in der Literatur gerne als besonders geeignet zur Lösung des Beteiligungsproblems der Arbeitnehmer herausgestellt. So macht z.B. Scholz¹⁾ folgenden beachtlichen Vorschlag: "Wäre es nicht denkbar, daß Unternehmen von einer bestimmten Größe an, die nicht die Rechtsform der AG haben und in eine solche auch nicht umgewandelt werden sollen, diese Mischform zwischen Personen- und Kapitalgesellschaft zum Zwecke der Mitbeteiligung der Arbeitnehmer annehmen? Die Rechtstellung der jetzigen Inhaber (Einzelkaufleute, Gesellschafter einer OHG, KG oder GmbH) könnte weitgehend gewahrt werden. Selbst der gegenwärtige Besitzstand der Eigentümer könnte durch Übernahme einer entsprechenden Anzahl von Aktien erhalten bleiben; lediglich der künftige Vermögenszuwachs wäre nach einem in der Satzung festzulegenden Schlüssel zwischen dem oder den vollhaftenden Gesellschaftern und der Belegschaft durch Ausgabe neuer Aktien, wie dies schon für die AG vorgeschlagen ist, zu verteilen."

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Die GmbH ist zwar eine Kapitalgesellschaft und eine Abart der AG, bringt aber bei weitem nicht die gleichen Voraussetzungen zur Investitionslohnbeteiligung mit. Sie ist in ihrer Gesamtstruktur auf einen eng begrenzten, nicht häufig wechselnden Gesellschafterbestand ausgerichtet. Die Übertragbarkeit der Anteile ist erschwert und bedarf der notariellen oder gerichtlichen Beurkundung. Auch gibt es keine Verkörperung der Mitgliedschaft in Wertpapieren wie bei der AG. Die Einführung des Investitionslohnes müßte hier wohl mit einer Umwandlung in die Rechtsform der AG oder KGaA verbunden sein.

1) F.Scholz: "Wege zum Miteigentum" in Sozialer Fortschritt 1957 S. 207.

Die Genossenschaft

Ganz im Gegensatz zur eben besprochenen GmbH ist die Mitgliederzahl bei der Genossenschaft nicht begrenzt; es können nach Belieben neue Genossen aufgenommen werden, ohne daß die Zustimmung der übrigen Mitglieder erforderlich wäre. Wiewohl die Genossenschaft gemäß § 1 Gen.Ges. nur die Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft ihrer Mitglieder zum Ziele hat, fallen auch bei ihr Gewinne an und vor allem auch aus diesen finanzierte Investitionen; d.h. eine Grundlage für den Investitionslohn wird im allgemeinen genau so vorhanden sein wie bei den anderen Unternehmen. Dieser Gewinn bzw. Vermögenszuwachs müßte die Grundlage zur Ausgabe neuer Anteile an die Arbeitnehmer sein. Obwohl jedoch die Rechtsnatur der Genossenschaft in manchem der der AG gleicht, sind Besonderheiten bezüglich der Haftung der Genossen zu beachten. So wäre bei der Genossenschaft mit unbeschränkter Haftung jeder Genosse mit seinem gesamten Vermögen im Konkursfalle nachschußpflichtig. Bei der Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht ist die Nachschußpflicht gegenüber der Genossenschaft auf eine bestimmte Haftsumme beschränkt. Das bedeutet gegenüber der aktienrechtlichen Beteiligung ein zusätzliches Risiko, das "jedoch wegen der strengen Aufsicht durch die genossenschaftlichen Prüfungsverbände sowie der genauen Kenntnis des Betriebes und den Einflüssen in der Generalversammlung nicht zu hoch zu veranschlagen ist." ¹⁾

Aus all diesen rechtlichen Überlegungen sehen wir, daß es sehr wohl verschiedene Unternehmungsformen gibt, die eine Einführung des Investitionslohnes auf betrieblicher Basis erlauben, ohne dadurch von der Betriebsverfassungsseite her den Betriebsablauf zu stören bzw. den Betrieb lebensunfähig zu machen.

bb) Überbetriebliche Lösung

Wiewohl man aus den oben angeführten Gründen eine betriebliche Beteiligung am Vermögenszuwachs als am besten geeignet ansehen mag, so ist diese doch nicht überall durchführbar. Eine betriebliche Beteiligung wird nicht nur durch die rechtliche Konstruktion einiger Unternehmungsformen ausgeschlossen, sondern auch das Betriebsgrößenproblem dürfte eine Rolle spielen;

1) F.Scholz: a.a.O. S. 208.

so dürfte die Einführung des Investitionslohnes auf betrieblicher Ebene bei den Kleinbetrieben und auch manchen Mittelbetrieben nicht zu verwirklichen sein.¹⁾ Es wäre z.B. aus den verschiedensten Gründen unzweckmäßig, die Belegschaft selbst eines größeren Handwerksbetriebes auf betrieblicher Basis am Vermögenszuwachs zu beteiligen. Es ergäben sich Schwierigkeiten hinsichtlich der Unternehmungsform, weil die Unternehmungsformen, die wir im vorhergehenden Abschnitt als für eine betriebliche Beteiligung geeignet erkannten (z.B. AG, KGaA), auf Grund der meist zu schmalen Kapitalbasis der Kleinbetriebe nicht in Frage kommen, während die Unternehmungsformen, die auf Klein- und Mittelbetriebe abgestimmt sind, sich nicht für eine betriebliche Beteiligung eignen, da sie z.B. nicht für die Beteiligung eines größeren Personenkreises gedacht sind. Aber auch vom Standpunkt des Arbeitnehmers aus betrachtet wäre eine solche Lösung mit erheblichen Nachteilen belastet; das Risiko einer solchen Beteiligung wäre erheblich, die Fungibilität dieser Anteile sehr gering.

Trotz oder gerade wegen dieser Schwierigkeit, die eine betriebliche Beteiligung der Arbeitnehmer mit sich bringt oder sie überhaupt ausschließt, müssen mit Rücksicht auf die in diesen Betrieben Beschäftigten, aber auch mit Rücksicht auf diese Betriebe selbst, Wege gefunden werden, die es gestatten, auch hier den Investitionslohngedanken zu verwirklichen, schon um ein Abwandern der Arbeitnehmer von diesen Betrieben zu vermeiden.

All diese Überlegungen legen den Versuch einer überbetrieblichen Lösung nahe, ein Weg der auch immer wieder vorgeschlagen wird. Das Grundprinzip soll dabei der Typ der auch bei uns seit einigen Jahren bekannten Investmentgesellschaft abgeben. So auch bei Scholz,²⁾ der davon ausgeht, daß die Beteiligung des Arbeitnehmers nur über die Unternehmungsformen der AG und KGaA in Frage kommen könne, so daß die Aktion eine Menge von Umwandlungen in AG und KGaA zur Folge hätte und somit schon allein aus diesem Grunde eine überbetriebliche Lösung der Beteiligungsfrage am sinnvollsten erschiene. "Da die Vielzahl der so in den Verkehr kommenden Aktien vor allem der mittleren und kleineren Unternehmen nicht alle an einer der großen Börsen gehandelt werden kann, müßte lediglich eine Möglichkeit gefunden werden, wie die freie und jederzeitige Veräußerung

1) Die besonderen Probleme, die sich bei der Einführung des Investitionslohnes in Klein- und Mittelbetrieben ergeben, werden noch eigens behandelt,

2) F. Scholz: a.a.O. S. 207.

dieser Aktien erleichtert wird. Man könnte dabei an die Gründung von Investmentgesellschaften denken, die wegen der besseren Kenntnis der einzelnen Unternehmen auf bestimmte regionale Gebiete (nicht Branchen wegen der Risikominderung) beschränkt bleiben und derartige Kleinaktien erwerben. Vielleicht könnten solche Gründungen von den Verbänden der Sparkassen und Volksbanken ausgehen, die die meisten der in Frage kommenden Unternehmen bankmäßig betreuen und daher bereits vielfach einen Einblick in deren finanzielle und wirtschaftliche Verhältnisse besitzen." ¹⁾

Diese Investmentlösung sähe also so aus, daß die unter ganz bestimmten Gesichtspunkten zu gründende Investmentgesellschaft jährlich in Höhe des von den Tarifpartnern ausgehandelten Betrages an den investitionslohngebührenden Betrieben beteiligt wird. Die Investmentgesellschaft übernimmt eine Kapital-sammel-, Kapitalanlage- und Kapitalverwaltungsfunktion. Die Arbeitnehmer dieser Betriebe bekämen ihren Investitionslohnanteil in Form einer überbetrieblichen Beteiligung durch die Zertifikate dieser Investmentgesellschaften.

Ob die zu gründenden Investmentgesellschaften in ihrem Tätigkeitsbereich jeweils regional beschränkt bleiben und dafür aber alle Branchen der Mittel- und Kleinbetriebe erfassen, oder ob für die verschiedenen Branchen und Wirtschaftszweige jeweils Spezialgesellschaften gegründet werden, ist vor allem eine Frage des besseren Risikoausgleiches; aus diesem Grunde braucht die Beteiligung der Arbeitnehmer auf dieser überbetrieblichen Basis auch keineswegs auf Klein- und Mittelbetriebe beschränkt zu bleiben, sondern kann sehr wohl auch für Großbetriebe zweckmäßig sein.

Es ist klar, daß die Bestimmungen über die Investmentgesellschaft, wie sie in dem Gesetz über die Kapitalanlagegesellschaften fixiert sind, für unsere Zwecke, wenn auch keineswegs im Prinzip, so doch in Teilbereichen eine Abänderung erfahren müßten.

Die Investmentgesellschaften, für die die Form der Aktiengesellschaft gesetzlich vorgeschrieben ist, dürfen nach geltendem Recht nur Wertpapiere in ihre Fonds aufnehmen; d.h. also, daß eine Beteiligung dieser Investmentgesellschaften an Personalgesellschaften von vornherein ausgeschlossen wäre, womit auch eine überbetriebliche Beteiligung der Arbeitnehmer auf diesem Wege unmöglich wäre. Man muß für diese Investmentgesellschaften also gesetzlich

1) F. Scholz; a.a.O. S. 207.

die Möglichkeit schaffen, daß sie sich auch an Unternehmen beteiligen können, bei denen eine wertpapiermäßige Verkörperung ihrer Mitgliedschaftsrechte im bisherigen Sinne nicht vorlag. Es ist allen Betrieben zwecks überbetrieblicher Beteiligung der Arbeitnehmer zumindest im Hinblick auf die dazu neu zu errichtenden Investmentgesellschaften die Emissionsfähigkeit zu gewähren; jedoch nur, um den Investitionslohn auf überbetrieblicher Basis auf dem eben gezeigten Wege zu verwirklichen. Für die Betriebe, die den Investitionslohn einführen, würde sich folgende Situation ergeben: Der jährlich neu anfallende Vermögenszuwachs würde nicht mehr in ganzem Umfange den bisherigen Eigentümern zufallen, sondern die neu gegründete Investmentgesellschaft würde als Gesellschafter an diesem Unternehmen beteiligt, die ihrerseits Zertifikate an die investitionslohnberechtigten Arbeitnehmer ausgibt, die ein mittelbares Besitzrecht an den im Fond enthaltenen Wertpapieren verbriefen. Mit dieser Lösung des Beteiligungsproblems würden die Beträge der Arbeitnehmer, die ihnen durch den Investitionslohn zufließen, in breitester Streuung in der Wirtschaft risiko- und ertragsausgleichend angelegt sein.

Für die Betriebe als solche würden aus diesen Beteiligungen keine Schwierigkeiten entstehen. Die Personalgesellschaften und auch die Kapitalgesellschaften hätten lediglich in der Investmentgesellschaft einen Teilhaber, vorausgesetzt, daß rechtlich die Möglichkeit geschaffen wird. Neue betriebswirtschaftlich Probleme dürften mit einer solchen Maßnahme nicht verbunden sein.

Gerade der Mangel, der bei der betrieblichen Beteiligung an der OHG, KG und auch GmbH darin lag, daß eine wertpapiermäßige Verkörperung der Mitgliedschaftsrechte nicht gegeben war, könnte durch eine Gesetzesänderung, die die oben skizzierte überbetriebliche Lösung über Investmentgesellschaften erlauben würde, überwunden werden.

Einzelunternehmer, die eine Umwandlung in eine Gesellschaftsform vornehmen wollten, könnten an sich eine solche Investmentgesellschaft als stillen Gesellschafter in ihr Unternehmen aufnehmen; diese wäre in der oben schon erwähnten Weise am Vermögenszuwachs zu beteiligen und könnte in diesem Umfang Zertifikate an die Arbeitnehmer der Einzelunternehmer ausgeben; allerdings besteht die Gefahr, daß bei zu häufiger Anwendung dieses Modells bei den Investmentgesellschaften letztlich Fonds aus lauter Geldforderungen entstehen. Für die Betriebe gelten ebenfalls die gleichen Bedenken, wie sie oben schon dargelegt wurden; die je nach Ausmaß des Investitionslohnes eintretende Verschuldung wäre langfristig gesehen nicht tragbar.

Daher scheint auch der Weg, wie ihn Oberhauser ¹⁾ mit seinen "Investivlohnfonds" grade für Klein- und Mittelbetriebe vorschlägt, nicht gangbar zu sein, weil er die oben aufgestellte notwendige Forderung nach Bildung von verantwortlichem Kapital im Betrieb nicht erfüllt und so langfristig zu Liquiditätsschwierigkeiten führen würde. "Diese Fonds- die in Anlehnung an Investmentfonds konstruiert wurden, ohne jedoch deren einseitige Ausrichtung auf emissionsfähige Unternehmen zu übernehmen - hätten die Aufgabe, die Investivlohngelder zu verwalten und als langfristige Kredite den Unternehmen zu belassen oder zuzuleiten. Die Fonds könnten dafür Schuldverschreibungen oder sonstige Schuldtitel von den Unternehmen erhalten."

Trotz all der bisher aufgezeigten beträchtlichen überbetrieblichen Beteiligungsmöglichkeiten wird es Betriebe geben, die eine Investitionslohnbeteiligung auf Grund ihrer ungünstigen Marktlage und der damit verbundenen schlechten Ertragslage nicht zulassen. Die Möglichkeit der für die Investitionslohngewährung nötigen Vermögensbildung ist bei manchen Betrieben nicht gegeben. Es wird nun gerade von Unternehmerseite eingewendet, daß diese Tatsache eine ungerechtfertigte Benachteiligung der in diesen Betrieben beschäftigten Menschen bedeute und der Investitionslohn deshalb abzulehnen sei. Diesem Argument könnte man als erstes entgegenhalten, daß immer noch eine teilweise lückenhafte Gerechtigkeit besser sei als eine perfekte Ungerechtigkeit, wie wir sie in der gegenwärtigen einseitigen Vermögenshäufung vor uns haben.

Worauf es zunächst ankommt ist doch, daß überhaupt einmal der erste Schritt auf diesem Gebiet gewagt wird, und es scheint doch in Anbetracht der gegenwärtigen Situation ungerecht, sogleich ein Höchstmaß an Gerechtigkeit von diesem neuen System zu verlangen.

Aber offenbar gibt sich Gleitze ²⁾ auch damit nicht zufrieden. Gleitze strebt mit der Bildung seines "Sozialfonds" eine absolut gleich und gerechte Beteiligung aller Arbeitnehmer an. Er schreibt dazu: "Will man aber die Arbeitskraft am Ertrag beteiligen, so darf man nicht diejenigen Arbeiter privilegieren, die in besonders gewinnbringenden Betrieben arbeiten. Die großbetriebli-

1) Oberhauser: a.a.O. S. 22.

2) Gleitze: "Lohnpolitik und Vermögensverteilung" in: Sozialer Fortschritt 1957 S. 53.

Gleitze: in: "Gedankenaustausch über Eigentumspolitik" in: Sozialer Fortschritt 1958 S. 32.

che Kapitalakkumulation ist ein volkswirtschaftlicher Prozeß, der sich unabhängig von der individuellen Leistung an einem Arbeitsplatz vollzieht." ¹⁾ Er geht mit seinem Plan einer überbetrieblichen Beteiligung sicher am weitesten. Die Hälfte des Vermögenszuwachses aller Unternehmen, deren "tätiges" Unternehmungsvermögen über 10 Mill. DM beträgt, soll danach in Sozialkapital umgewandelt werden; dieser eine Sozialfond wäre ähnlich konstruiert wie die Investmentgesellschaften und jeder Arbeitnehmer wäre an diesem Fond beteiligt. Abgesehen davon, daß zur "Sozialkapitalbildung" sowie so nur Großbetriebe herangezogen würden, soll erreicht werden, daß die Teilnahme an der volkswirtschaftlichen Vermögensbildung nicht von der Zufälligkeit abhängen soll, ob der Arbeitnehmer nun an einem ertrageichen Betrieb beschäftigt ist oder nicht. Für die Betriebe, die nicht in der Lage wären, einen Investitionslohn zu geben, wäre die sonst mögliche Gefahr der Abwanderung ihrer Arbeitskräfte gebannt. Betriebswirtschaftlich wäre auch gegen den hier nur umrißhaft skizzierten 'Gleitzeplan' nichts einzuwenden. Eine Gefahr besteht jedoch darin, daß aus dieser Mammutinvestmentgesellschaft ein Machtinstrument für den Staat bzw. die Gewerkschaften wird, was sich wiederum auf die Betriebe, ja die ganze Wirtschaft und vor allem für den Verbraucher ungünstig auswirken könnte.

Ähnlich wie Gleitze argumentiert bezüglich des Problems, auf welche Typen von Unternehmen sich die Beteiligungspflicht erstrecken soll, auch Weisser, wenn er schreibt: "Die bereits erörterte große Bedeutung des Schutzes der mittleren und kleinen Unternehmen in der sich immer mehr organisierenden Wirtschaftsgesellschaft legt es nahe, die Beteiligungspflicht in erster Linie jenen Großunternehmen aufzuerlegen, die in der heutigen Wirtschaftsgesellschaft nicht nur durch die produktionstechnischen Vorteile des Großbetriebs, sondern auch auf mancherlei andere Weise begünstigt sind. Wird dieses Vorgehen gewählt, so versteht es sich bei dem schlechthin gesellschaftlichen Charakter heutiger Wirtschaft nicht von selbst, daß sich dann auch der Kreis der Begünstigten auf die Arbeitnehmer dieser Großunternehmen beschränkt. Im Falle überbetrieblicher Regelungen kann der Beteiligungsanspruch größeren Kreisen der Arbeitnehmerschaft, gegebenenfalls sämtlichen Arbeitnehmern, zugestanden werden." ²⁾

1) Gleitze; in: "Gedankenaustausch über Eigentumspolitik" in Sozialer Fortschritt 1958 S. 33.

2) Weisser; a.a.O. S. 184.

Wir stehen nun vor der schwierigen Frage, für welche Art der Beteiligung man sich entscheiden soll.¹⁾ Die betriebliche Lösung ist sicher die einfachste und hat wesentliche Vorteile für die unmittelbar Beteiligten, sowohl auf Arbeitgeber- wie auf Arbeitnehmerseite. Für letztere jedoch auch nur soweit es sich um Betriebe mit einer großen Investitionsquote handelt. Was geschieht aber mit jenen Betrieben, die keine entsprechende Investitionsquote aufzuweisen haben? Für diese allein den Weg der überbetrieblichen Beteiligung zu gehen, wäre nicht sinnvoll, ja ungerecht. Soll der Investitionslohn mit Hilfe der überbetrieblichen Lösung eingeführt werden, so müssen die Betriebe mit hoher Investitionsquote einbezogen werden. Das ist notwendig, um eine Fluktuation der Arbeitnehmer zu jenen Betrieben mit hohem Investitionslohn zu vermeiden. Die überbetriebliche Lösung scheint ferner die einzig mögliche zu sein, um die Staatsbediensteten in den Investitionslohn einzubeziehen, da die Staatsbetriebe, die auf erwerbswirtschaftlicher Basis arbeiten, nicht ausreichen, um diesen Personenkreis mit Investitionslohnanteilen zu versorgen. Trotzdem ist eine Verwirklichung des Gleitze'schen "Sozialfonds", der mit einer alles zusammenfassenden Investmentgesellschaft das Problem lösen will, nicht angebracht, da die Möglichkeiten des Machtmißbrauches bei einem solchen Mammutgebilde auch in politischer Hinsicht zu groß wären. Denkbar wäre dagegen eine Reihe kleinerer Investmentgesellschaften, die an Betrieben aller Branchen und Wirtschaftszweige beteiligt und regional gegliedert werden. Um möglichst einen Machtmißbrauch und eine Entfunktionalisierung²⁾ dieser Eigentumstitel auszuschließen, wäre ein weitgehender demokratischer Aufbau der Führung dieser Gesellschaften anzustreben, der von den Eigentumsrechten der Investitionslohnberechtigten, also den Zertifikatsinhabern, ausgehen müßte und über ein Repräsentativsystem zu verwirklichen wäre.

-
- 1) Vgl. hierzu auch die beiden nachfolgenden Abschnitte 3. Kp. II., 7 und 8.
2) Die Entfunktionalisierung des Eigentums tritt besonders bei der AG sehr deutlich zu Tage, wo wir eine verstärkte Verselbständigung der Verwaltung bzw. des Managements gegenüber den Eigentümern (Aktionären) feststellen können, bei denen die ihnen ursprünglich zustehenden Entscheidungs- und Leitungsrechte an Organe der AG (Vorstand, Aufsichtsrat) delegiert sind und die trotz ihrer Eigentümerstellung auf die wirklich entscheidenden betrieblichen Fragen kaum einen Einfluß oder gar eine Mitsprachebefugnis haben. Vergl. zu diesem Problem auch 3. Kapitel 11) Der Investitionslohn und die Unternehmungsführung.

Wir kommen also zu dem Ergebnis, daß die betriebliche Lösung für den einzelnen Betrieb, vor allem für den mit hoher Investitionsquote und den Arbeitnehmer - auch psychologisch - erhebliche Vorteile hat. Gesamtwirtschaftlich gesehen, gewährleistet jedoch die überbetrieblich Durchführung eine gerechtere Lösung.

Zum Schluß sei zusammenfassend folgendes festgestellt: Die gegebenen gesellschaftsrechtlichen Normen reichen, wie wir gesehen haben, nicht immer aus, um den Investitionslohn in einer möglichst großen Zahl von Betrieben, die von betriebswirtschaftlicher Seite die Möglichkeit böten, zu verwirklichen - sei es nun auf betrieblicher oder überbetrieblicher Basis. Der Investitionslohn könnte nun aber zweifellos den Beginn zur Überwindung des herrschenden Lohnarbeitsverhältnisses mit seiner ungerechten Vermögensverteilung darstellen. Angesichts dessen ist vom Gesetzgeber zu fordern, daß er für diese wirtschaftlich realisierbaren Gedanken auch die nötigen gesetzlichen Voraussetzungen schafft, wie wir sie im vorausgehenden Kapitel für nötig erachtet haben. Die neuen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Gegebenheiten unserer Zeit müssen sich auch in entsprechenden gesetzlichen Normen zeigen. So wie man mit aufblühendem Kapitalismus im vorigen Jahrhundert für die neue Wirtschaftsordnung passende Unternehmungsformen, die dem steigenden Kapitalbedarf Rechnung trugen, und das Lohnarbeitsverhältnis schuf, müssen auch für unsere Epoche, die die Erkenntnis gebracht hat, daß der in der bisherigen Form praktizierte Kapitalismus mit seinem Lohnarbeitsverhältnis eine gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung nicht zu bewerkstelligen vermochte, Unternehmungsformen und Lohnformen geschaffen werden, die diesem Ziel näher kommen.

8) Die Art des Wirtschaftszweiges, die Arbeits- bzw. Kapitalintensität des Betriebes und der Investitionslohn

Aus all den bisher angestellten Überlegungen geht hervor, daß der Investitionslohngedanke seinem Wesen nach so angelegt ist, daß alle Arbeitnehmer durch ihn an der Eigentumbildung teilhaben. Betrachten wir jedoch die wirtschaftliche Wirklichkeit, so ist unschwer zu erkennen, daß es noch Wirtschaftszweige wie z.B. Dienstleistungsgewerbe, Handel etc., gibt, deren Unternehmen auf Grund der betrieblichen Zwecksetzung für ihre Leistungserstellung Investitionen

kaum oder wenigstens nicht in dem Maße nötig haben, wie das für eine Investitionslohnbeteiligung der in diesen Betrieben beschäftigten Arbeitnehmer Voraussetzung wäre.

Aber auch in diesen Sektoren vollzieht sich durch die moderne Technik ein Wandel, der in Wirtschaftsbereichen Investitionen auslöst, die diese bisher nicht kannten. So weist Nieschlag¹⁾ auf die Schwierigkeiten und Probleme hin, die dem Handel bei der Kapitalbildung zu einem nicht unwesentlichen Teil dadurch entstehen, "daß der Handel bisher (von einer Reihe von Ausnahmen abgesehen) Anlageinvestitionen kaum kannte und vor allem Betriebsmittel für den Warenumschlag benötigte. ... In der gegenwärtigen Phase seiner Entwicklung wird aber der Handel allmählich kapitalintensiv. Aus vielen Gründen bedürfen die Betriebe größerer Anlage-Investitionen (für Ladenräume, Ladenausstattung, Kühleinrichtungen u.ä. im Einzelhandel, für moderne Lagerräume und Transporteinrichtungen im Großhandel)."

Trotzdem gibt es Wirtschaftszweige, wenn diese zahlenmäßig auch keine zu große Rolle spielen und immer mehr zu Anlageinvestitionen gezwungen sind, die noch ein wesentlich kleineres Investitionsvolumen haben wie etwa die Industrie und somit bezüglich der Investitionslohneinführung Probleme aufwerfen, die nicht übersehen werden dürfen. Es wird bei den Unternehmen dieser Branchen nicht möglich sein, eine investitionslohnmäßige Beteiligung in dem Maße durchzuführen wie bei Betrieben mit großem Investitionsvolumen, da einfach der dazu nötige betriebliche Vermögenszuwachs fehlt; daraus ergibt sich, daß der Investitionslohnanteil hier kleiner ausfällt bzw. gleich Null wird. Nun sind die Löhne aber in gewissem Grade abhängig voneinander, d.h. es besteht die Gefahr der Abwanderung der Arbeitskräfte für diese Betriebe.

Zu den gleichen Problemen kommen wir auch, wenn wir die Betriebe unter dem Gesichtspunkt ihrer Anlagen- bzw. Kapitalintensität oder Arbeits- bzw. Lohnintensität untersuchen. Zwei Betrachtungsweisen sind dabei möglich.²⁾

1) R. Nieschlag: Binnenhandel und Binnenhandelspolitik, Berlin 1959, S. 146.

2) Vgl. hierzu Mellerowicz: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre 1. Band Berlin 1958 S. 200.

Rößle: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 1956, S. 41

Fischer: Allg. Betriebsw. Lehre, Heidelberg 1957 S. 201.

a) Die unterschiedliche Kapitalausstattung der Betriebe

Im Vordergrund der Betrachtung steht zunächst die durch den Produktionsprozeß bedingte Strukturverschiedenheit der Betriebe im Sinne der Kapitalausstattung. Wir haben anlageintensive Betriebe wie z.B. Kraftwerke, Bergbau, Betriebe der chemischen Großindustrie, bei denen ein großes Investitionsvolumen einer relativ kleinen Anzahl von Arbeitnehmern gegenübersteht. Daneben stehen die arbeitsintensiven Betriebe, wie z.B. Heimarbeitsbetriebe, Verarbeitungsindustrie, Dienstleistungsbetriebe, bei denen eine große Arbeitnehmererschaft einem relativ kleinen Betriebsvermögen gegenübersteht. Es versteht sich von selbst, daß die Verwirklichung des Investitionslohnes bei den arbeitsintensiven Betrieben mit den gleichen Schwierigkeiten verbunden ist wie bei den Unternehmen jener Branchen, deren Investitionsvolumen relativ gering ist. Es wird sich in gewissem Umfange sogar um die gleichen Betriebe handeln.

Das Problem liegt darin, daß der Anteil des Investitionslohnes, den die Arbeitnehmerschaft in einem anlageintensiven Betrieb erhalten wird - auch wenn wir einmal davon ausgehen, daß Ertragskraft und Möglichkeit zur Selbstfinanzierung in beiden Fällen gleich seien - viel größer sein wird als in arbeitsintensiven Betrieben, weil hier ein relativ kleineres Investitionsvolumen auf eine relativ große Zahl von Arbeitnehmern trifft.

Trotz der schon erwähnten Abhängigkeit der Löhne untereinander brauchte der Investitionslohn nicht in allen Unternehmen gleich hoch zu sein, ohne dadurch sogleich eine gewaltige Fluktuationswelle in der Arbeitnehmerschaft auszulösen; dies beweist die Tatsache, daß auch bisher sowohl von Betrieb zu Betrieb, wie auch vor allem von Branche zu Branche zum Teil ganz erhebliche Lohnunterschiede bestehen, und zwar nicht nur in der Entlohnung, sondern auch in den Arbeitsbedingungen und in der Arbeitszeit. Der Faktor Investitionslohn wird zwar bei der Berufs- und Betriebswahl des Arbeitnehmers eine Rolle spielen, aber es werden auch weiterhin alle jene Faktoren wie Neigung, persönliche Eignung etc. mitentscheidend sein und eine Nivellierung auf dem Gebiet der Entlohnung verhindern. Es bleibt also für die arbeitsintensiven Betriebe durchaus ein gewisser Spielraum.

Eine Möglichkeit, einen möglichst gleichen Investitionslohn für alle Arbeitnehmer zu erzielen, bietet die im vorigen Kapitel dargelegte überbetriebliche Lösung. Sie geht von dem Gedanken aus, daß alle Betriebe, sowohl die anlage- wie auch die arbeitsintensiven, nötig sind und eine Aufgabe in un-

serer arbeitsteiligen Wirtschaft zu erfüllen haben; demgemäß sollen auch alle Arbeitnehmer möglichst gleichmäßig an der volkswirtschaftlichen Vermögensbildung teilhaben. Nach dieser überbetrieblichen Lösung wären also nach den oben schon geschilderten Gesichtspunkten Investmentgesellschaften zu bilden, die an den anlageintensiven Betrieben entsprechend deren stärkerer Kapitalbildung auch in größerem Umfange zu beteiligen wären, wie an den arbeitsintensiven Betrieben, während jedoch den Arbeitnehmern, gleich welcher Betriebsart sie angehören, gleich viel Zertifikate dieser Investmentgesellschaft als Investitionslohn zugewiesen würden.

Würde man sich entschließen, bei den Betrieben mit zu kleinem Investitionsaufkommen überhaupt von einer Investitionslohnzahlung abzusehen, so müßte wahrscheinlich eine Kompensation über eine verstärkte traditionelle Entlohnung erfolgen, was ohne Preiserhöhung in diesen Betrieben nicht möglich sein würde - vorausgesetzt, daß absatzmarktmäßig dazu die Möglichkeit besteht.

b) Die unterschiedliche Kostenstruktur der Betriebe

Nun haben wir bei der Betrachtung unseres Problems vom Standpunkt der Kapital- bzw. Lohnintensität aus noch die Kostenstruktur des Betriebes und die besonderen Probleme, die damit bei einer Investitionslohneinführung auftauchen könnten, zu untersuchen. Je nachdem welche Kostanart bei der Leistungserstellung überwiegt, sprechen wir von material-, lohn- und kapitalintensiven Betrieben. Es steht also bei dieser Betrachtungsweise die Kostenstruktur im Vordergrund und das Kriterium bilden die Gesamtkosten pro Produkteinheit. Es muß jedoch sogleich darauf hingewiesen werden, daß sich bezüglich des Investitionslohnes in Zusammenhang mit dem Kostenproblem keine negativen Folgen einstellen können. Bereits auf S. 59 haben wir darauf hingewiesen, daß durch den Investitionslohn dem Betrieb keine vermehrten Lohnkosten entstehen, da er keinen Kostencharakter hat, sondern eine Beteiligung darstellt. Es ergeben sich also diesbezüglich weder für die Betriebe im allgemeinen, noch für die lohnintensiven Betriebe im besonderen Schwierigkeiten. Im Gegenteil: Man kann mit ziemlich großer Sicherheit davon ausgehen, daß sich die Einführung des Investitionslohnes in einer Senkung des Kostenniveaus auswirken wird, und zwar besonders in den lohnintensiven Betrieben. Warum?

Der Investitionslohn macht den Arbeitnehmer zum Eigentümer an seinem arbeitgebenden Unternehmen (bei der überbetrieblichen Beteiligung gilt das nur indirekt); mit dieser echten Eigentümerstellung verbunden sind ganz bestimmte

Eigentumsrechte wie u.a. Mitbestimmungsrechte, die es dem Arbeitnehmer erlauben, an der betrieblichen Willensbildung teilzunehmen, was wiederum eine Änderung der Betriebsverfassung zur Folge hat. All diese Probleme werden später noch genauer behandelt. Die Folge dieser neuen Stellung des Arbeitnehmers ist eine verantwortungsbewußtere Haltung dem Betriebsgeschehen gegenüber. Auf unser Problem Kosten und Investitionslohn angewendet bedeutet das, daß man davon ausgehen kann, daß diese neue Einstellung des Arbeitnehmers eine Senkung der verschiedensten Kostenarten mit sich bringt. So werden durch die Aussicht auf den Investitionslohn am Ende des Jahres die Kosten, die durch den Arbeitsplatzwechsel entstehen, wie Anwerbe- und Anlernkosten, zu einem Teil gesenkt werden. Ferner vermindern sich auch die Aufsichtskosten und vor allem wird sich eine Kostensenkung auch in der Materialersparnis durch eine bessere Ausnutzung der Roh- und Hilfsstoffe auswirken, sowie durch eine schonendere und pfleglichere Behandlung der verschiedenen Maschinen und sonstigen betrieblichen Anlagen. Das Wissen um die Tatsache, daß der Arbeitnehmer nun durch dieses sein kostenminderndes Verhalten sowie durch seine Leistung unmittelbar das Betriebsergebnis und damit auch die Höhe der Investitionslohnquote beeinflusst, läßt diese Annahme durchaus realistisch erscheinen; und das gerade in arbeitintensiven Betrieben, wo die Gewinnhöhe in besonderem Maße von der Leistungsintensität des Arbeitnehmers bestimmt wird, während in kapitalintensiven Betrieben diese unmittelbare Einflußmöglichkeit des Arbeitnehmers nicht in gleichem Umfange gegeben ist. Daß diese positiven Erwartungen bei der überbetrieblichen Beteiligung nicht in dem Ausmaß eintreten werden, muß bei dieser Lösung in Kauf genommen werden.

9) Der Investitionslohn und die Betriebsgröße

Soweit wir in die Problematik des Investitionslohnes bisher eingedrungen sind, ist unschwer zu erkennen, daß die Einführung des Investitionslohnes bei den Großbetrieben wesentlich leichter zu verwirklichen sein wird, noch dazu wenn diese die Rechtsform der AG oder KGaA haben. Aber auch soweit diese Betriebe eine andere Unternehmungsform haben, dürften für den Investitionslohn keine Schwierigkeiten bestehen, da in diesem Größenbereich der Unternehmen stets die Möglichkeit der Umwandlung in eine AG oder KGaA prinzipiell gegeben ist.

Weit schwieriger ist unser Problem bei den unteren und mittleren Betriebsgrö-

Benklassen zu lösen, bei denen meist die übrigen Gesellschaftsformen, so vor allem die verschiedenen Personalgesellschaften und die Einzelunternehmung vorherrschend sind. Welche Möglichkeiten sind für diese Betriebe nun gegeben?

a) Betriebliche oder überbetriebliche Lösung?

Zunächst ist festzustellen, daß unabhängig von der Betriebsgröße eine Lösung auf betrieblicher Basis bei den heute gegebenen Unternehmungsformen grundsätzlich nur bei der AG, der KGaA und eventuell der Genossenschaft möglich ist. Entsprechende Umwandlungen wären also erforderlich.

Die betriebliche Beteiligung der Arbeitnehmer ist bei Kleinbetrieben, aber auch schon bei der unteren Stufe der Mittelbetriebe, also sagen wir bei Betriebsgrößen mit weniger als 50 Beschäftigten, nicht mehr sinnvoll und auch praktisch kaum mehr durchführbar. Für diese Unternehmen kommt also nur eine überbetriebliche Beteiligung über eine Investmentgesellschaft in Frage. Dabei muß nun entweder den Investmentgesellschaften für die speziellen Investitionslohnzwecke die Möglichkeit gegeben werden, sich an Gesellschaften zu beteiligen, deren Mitgliedschaftsrechte nicht wertpapiermäßig verbrieft sind, oder aber man dehnt die bisher nur den Großbetrieben mögliche Emissionsfähigkeit auch auf die hier zur Debatte stehenden unteren Betriebsgrößenklassen aus, indem man die Kapitalgrenze für die AG oder die KGaA entsprechend herabsetzt oder aber auch die Mitgliedschaftsrechte der KG wertpapiermäßig verbrieft und es so den Investmentgesellschaften ermöglicht, diese in ihre Fonds aufzunehmen.

Auf dieser Basis wäre es möglich, z.B. Handwerkerinvestmentgesellschaften zu gründen, die an den Handwerksbetrieben entsprechend deren jährlichen Vermögenszuwachs beteiligt werden und ihrerseits an die investitionslohnberechtigten Arbeitnehmer Zertifikate abgeben. Auf diese Weise wäre es auch möglich, trotz der juristischen Umwandlung in eine für die Beteiligung der Investmentgesellschaft geeignete Rechtsform die gerade für das Handwerk typische einzelunternehmerische Wirtschaftsweise soweit als möglich aufrecht zu erhalten (z.B. durch Umwandlung in eine KGaA; vgl. hierzu die Ausführungen S. 94 u. S. 97 f.)

Ferner ist durch die Investitionslohnbeteiligung, im Gegensatz zu Lohnerhöhungen traditioneller Art, die die Produktivitätsgrenze übersteigen, oder aber auch

im Gegensatz zu etwaigen Gewinnbeteiligungsplänen mit Barauszahlung, die gerade bei Klein- und Mittelbetrieben so häufig anzutreffende Selbstfinanzierung weiterhin gesichert; denn die Investitionslohnmittel bleiben im Betrieb.

b) Die betriebsgrößenmäßige Grenze für die Investitionslohnbeteiligung

Wo liegt nun für diese Betriebe, an denen die Beteiligung über dazwischengeschaltete Investmentgesellschaften erfolgen soll, die betriebsgrößenmäßige Grenze nach unten, ab der eine Verwirklichung des Investitionslohnes aus betriebswirtschaftlichen Gründen nicht mehr möglich ist? Diese Grenze allgemein verbindlich festzulegen, ist kaum möglich, da die Verhältnisse auf dem Investitionssektor von Branche zu Branche und auch von Betrieb zu Betrieb sehr unterschiedlich sind. Im allgemeinen wird man jedoch von folgender Überlegung ausgehen können:

Die Tatsache, daß seit Ende des 2. Weltkrieges z.B. die Anzahl der Handwerksbetriebe ständig zurückgeht, der Umsatz wie auch das Investitionsvolumen hingegen ständig zum Teil rapide wachsen, beweist, daß auch innerhalb dieses Wirtschaftszweiges, bei dem bisher die kleineren Betriebe vorherrschend waren, die Tendenz zu größeren Betriebseinheiten deutlich spürbar ist. Die Ursache für diese Entwicklung ist in den technisch fortschrittlichen Produktionsmethoden zu suchen, die heute auch im Handwerk fast überall vorzufinden sind und einen solchen Kapitalbedarf erfordern, daß Kapitalinvestitionen mit 20,000, -- DM und mehr pro Arbeitsplatz keine Seltenheit mehr darstellen. Von der Investitionsgüterindustrie werden gerade heute dem Handwerk Arbeitsmaschinen und sonstige Apparaturen verschiedenster Art für eine rationelle Produktionsgestaltung angeboten und ihre Anschaffung sowohl durch die Konkurrenzlage als auch durch die Arbeitsmarktsituation erzwungen. Es ist klar, daß derartige Investitionen in Ein- oder Zweimannbetrieben keine wirtschaftliche Verwendung finden können; sie bedingen vielmehr eine bestimmte Mindestgröße, d.h. eine bestimmte Beschäftigtenzahl, ab der es möglich ist, derartige, einer modernen Produktionstechnik entsprechende Betriebsaggregate auszunützen und rentabel einzusetzen. So beträgt in diesem Sinne die Mindestbeschäftigtenzahl im Bäckerhandwerk heute etwa sechs bis acht Mann; Betriebe, die produktionstechnisch in der oben geschilderten Art ausgestattet sind, sind unter dieser Grenze nicht zu finden; bei Betriebsschließungen handelt es sich in der Regel um kleinere Einheiten, die den Anschluß an die technische Entwicklung, aus

welchem Grunde auch immer, verpaßt haben und denen damit die Kostendegression verloren geht, die in diesem von der Beschäftigungszahl her gesehen an sich nicht allzu großen Schritt in die höhere Betriebsgrößenklasse liegt. Das Entscheidende dieser Größenveränderung liegt hier in dem Schritt zur Anlagenintensität mit der Folge einer ziemlich großen Kostendegressionsschwelle. Ganz ähnlich wie im Bäckerhandwerk liegen übrigens neben anderen Handwerkszweigen die Verhältnisse auch noch im Schreinerhandwerk.

Wir haben nun gesehen, daß Betriebe, die die oben gekennzeichnete Betriebsgröße nicht erreichen, aus produktionstechnischen Gründen auf die Dauer gesehen nicht die erforderliche Lebensfähigkeit haben und daher auch für eine Investitionslohneinführung nicht in Betracht kommen.

Aber das Problem Betriebsgröße und Investitionslohn hat neben der produktionstechnischen Seite noch einen zweiten Aspekt. Man kann u.U., sobald der Investitionslohn eingeführt ist, mit der Möglichkeit rechnen, daß diese Expansionstendenz in Richtung auf eine verstärkte Anlageintensität, die ihrerseits eine Betriebsgröße mit entsprechend höherer Beschäftigtenzahl erzwingt, nicht mehr allein von der Produktionstechnik ausgelöst wird, sondern vom Investitionslohn selbst induziert wird, da dieser, wie wir gesehen haben, nur bei einer bestimmten Mindestgröße sinnvoll verwirklicht werden kann. Der Investitionslohn erzwingt sich dann gewissermaßen die zu seiner Ausführung nötige Betriebsgröße. Es könnte in Zukunft also auch von dieser Seite die Tendenz zur größeren Betriebseinheit beschleunigt werden. Es ist derselbe Prozeß mit zwei Aspekten, dem technischen und sozialpolitischen, und man kann heute schon sagen, daß für den Fall der Investitionslohneinführung die Lebensfähigkeit der Betriebe wahrscheinlich nur insoweit gesichert ist, als sie diesen beiden Gesichtspunkten Rechnung tragen.

c) Die Betriebsgröße und die Lebensfähigkeit der Betriebe

Nun gilt es noch auf die häufig in der Beteiligungsdiskussion aufgestellte Behauptung einzugehen, daß eine Beteiligung der Arbeitnehmer am Betriebsvermögen überhaupt nur bei Großbetrieben in Frage käme, da nur diese lebensfähig seien und auf Grund ihres Kostenvorsprunges die für diese Zwecke erforderlichen Erträge erwirtschaften könnten. Auch in diesem Zusammenhang wird die angebliche Überlegenheit der Großbetriebe hervorgehoben und die Lage der

Klein- und Mittelbetriebe in trüben Farben geschildert. Wie steht es mit dieser Behauptung?¹⁾

Befragen wir zunächst die Produktions- und Kostentheorie, die sich auch mit der Frage nach den Beziehungen zwischen Betriebsgröße und Produktionskosten beschäftigt, dann kommen wir zu dem Ergebnis, daß die Produktionskosten pro Produkteinheit mit zunehmender Betriebsgröße abnehmen, d.h. daß also eine Betriebsgrößendegression eintritt. Wie oben dargelegt, profitieren von dieser Tatsache auch die relativ kleinen Betriebseinheiten, so daß darin nicht ein Privileg allein der Großbetriebe zu sehen ist. Im Gegenteil werden bei den Großbetrieben diejenigen Faktoren, die die Kostendegression bewirken wie z.B. der Einsatz von Spezialmaschinen, günstige Bedingungen am Beschaffungsmarkt etc. vielfach wieder überlagert und aufgehoben von diesen entgegenwirkenden Faktoren wie z.B. erheblichen Verteilungskosten, Organisationsaufwendungen, mangelnde Elastizität und Anpassungsfähigkeit an Nachfrageänderungen etc.. Ferner ist auch zu beachten, daß nicht alle technischen Komponenten dem Großbetrieb Vorteile bringen. Die oben erwähnte und vielfach zu beobachtende Kostendegression, die schon bei einer Größenänderung in den unteren Betriebsgrößeklassen recht beachtlich sein kann, dürfte sich in diesem Ausmaße nicht bis zum Großbetriebe fortsetzen. Der große Betrieb ist nicht einfach das Vielfache des kleinen Betriebes, sondern es treten mit zunehmender Betriebsgröße Faktoren auf, die der sicher vorhandenen Kostendegression in der Produktionstechnik entgegenwirken.

So ist es auch zu erklären, wenn Kregel²⁾ in einer statistischen Untersuchung nachweist, "daß die Überlegenheit der Großbetriebe in der Industrie bezüglich der Arbeitsproduktivität, Kapital- und Energieintensität im eigentlich ökonomischen Sinne vielleicht nur noch 4 bis 5 % beträgt."

Die Behauptungen von der Überlegenheit der Großbetriebe basieren vielfach nur auf der imposanten äußeren Erscheinung dieser Unternehmen und ungenauen Vorstellungen über ihre wirkliche leistungsmäßige Überlegenheit und Widerstandsfähigkeit.

Für unser Investitionslohnproblem bleibt festzustellen, daß eine Beteiligung der

1) Vgl. hierzu Rößle; a.a.O. S. 71

Schäfer: Die Unternehmung, Köln 1956, S. 238 f.

Lohmann: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Tübingen 1959, S. 239.

Mellerowicz: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre 1. Bd, Berlin 1958 S. 104.

2) R. Kregel: "Sind die Großunternehmungen wirklich stark überlegen?" in: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung 1959 S. 326.

Arbeitnehmer durchaus nicht auf Großbetriebe beschränkt bleiben muß, sondern daß vielmehr auch die anderen Betriebsgrößenklassen - in dem oben angegebenen Rahmen natürlich - genügend Lebensfähigkeit und Sicherheit dazu bieten. In diesem Sinne mag auch gelten, was Gutenberg¹⁾ zu diesem Problem schreibt: "Über die Vorteile des Großbetriebes gegenüber dem Kleinbetrieb denkt man heute anders als früher. Als sich der Großbetrieb entwickelte, glaubte man, daß seine fertigungstechnisch-organisatorischen Vorteile die Klein- und Mittelbetriebe zum Erliegen bringen. Diese Erwartung hat sich nicht erfüllt. Die Klein- und Mittelbetriebe haben sich in der ganzen Welt als sehr viel widerstandsfähiger erwiesen, als angenommen wurde. Unter anderem hängt das - von der fertigungstechnischen Seite her gesehen - damit zusammen, daß die moderne Technik Arbeitsmaschinen, Öfen, Transportanlagen usw. für kleinere Erzeugnismengen entwickelt hat, die den größeren Anlagen an Wirtschaftlichkeit nicht nachstehen. Diese fertigungstechnische Flexibilität ermöglicht den Kleinbetrieben eine elastische Anpassung an sich ändernde Beschäftigungslagen."

10) Der Investitionslohn und die betriebliche Preispolitik

Es gilt nun den Einfluß des Investitionslohnes auf die Preispolitik der Unternehmer zu untersuchen. Das Problem liegt darin, ob der Unternehmer mit Aussicht auf Erfolg den Investitionslohn auf die Preise abwälzen kann. Auf Grund unserer bisherigen Analyse müßte man eigentlich annehmen, daß dazu weder eine Veranlassung noch eine Möglichkeit besteht.

a) Der Investitionslohn und die betriebliche Preisbestimmung

Betrachten wir zunächst das Problem der betrieblichen Preisfestsetzung und machen wir uns einmal den in diesem Zusammenhang von Unternehmenseite immer wieder dargelegten Standpunkt zu eigen, der von einem engen Kausalzusammenhang zwischen Kosten und Preis ausgeht.

1) Gutenberg: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden 1958 S. 67.

Grundlage bildet dabei meist die folgende Kalkulationsformel der Vollkostenrechnung¹⁾, die durch die nun schon bald ein Jahrzehnt anhaltende gute Konjunktur, durch in verschiedenster Weise manipulierte Nachfrage und durch einen in vielen Wirtschaftszweigen ausgeprägten Verkäufermarkt begünstigt wird; ihr Schema ist folgendes:

Materialpreise + Löhne + Gemeinkostenzuschlag + Gewinnzuschlag = Verkaufspreis.

Gehört in dieses Schema auch der Investitionslohn und gehen wir von dem obigen Kausalzusammenhang Kosten - Preis aus, dann ist wenigstens mikro-ökonomisch gesehen eine Preiserhöhung die notwendige Folge, zumindest insoweit der Gewinnzuschlag keinen Spielraum für einen Ausgleich läßt. Doch nach all dem, was wir bisher über das Wesen des Investitionslohnes ermittelt haben, müssen wir zu der Feststellung kommen, daß dieser in obigem Kalkulationsschema keinen Platz hat. Das, was als überhöhte Gewinne über den Preis hereinkam und im Vermögenszuwachs seinen Niederschlag fand, soll Gegenstand des Investitionslohnes sein; verteilt und in Arbeitnehmerbeteiligungen umgewandelt werden bereits entstandene Gewinne; diese sind also die Voraussetzung des Investitionslohnes. Aus dieser Überlegung sehen wir, daß der Investitionslohn überhaupt außerhalb der Kalkulation steht und ihr keine Berücksichtigung findet. Auch in diesem Zusammenhang muß wieder darauf hingewiesen werden, daß der Investitionslohn keinen Kostencharakter hat, sondern eine Beteiligung am Vermögenszuwachs bildet. Diese Tatsache, auf die wir jetzt zum dritten Male stoßen, bildet ein Hauptmerkmal des Investitionslohnes und ist entscheidend für die Möglichkeit seiner Durchführung sowohl vom volkswirtschaftlichen wie auch vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus betrachtet.

Die Tatsache, daß der Investitionslohn keinen Kostencharakter hat, entzieht diesen - wie wir schon zu Anfang unserer Untersuchung gesehen haben - dem Kosten-Preisvergleich²⁾ und führt dazu, daß die vielbemühnte Produktivitätsgrenze für den Investitionslohn nicht relevant ist. Das zweite Mal³⁾ wirkte sich der Beteiligungscharakter des Investitionslohnes positiv bei der Sorge um

1) Vgl. hierzu M.Lohmann: "Die verwalteten Preise" in: Der Volkswirt Nr. 52 - 53 1960 S. 82.

2) Vgl. S. 59

3) Vgl. S. 106

die lohnintensiven Betriebe aus, für die man evtl. eine besondere Belastung hätte erwarten können. Und nun sehen wir, daß auch die Kalkulation und Preispolitik vom Investitionslohn nicht berührt wird - auch wieder, weil der Investitionslohn keinen Kostencharakter hat.

b) Der Investitionslohn und die volkswirtschaftliche Preisbildung

Aber das Problem der Preisbildung muß auch noch von einer anderen Seite betrachtet werden und zwar von der volkswirtschaftlichen Seite aus; das obige Kalkulationsschema gibt in Wirklichkeit kaum mehr als die Grundlage der Preisbestimmung ab, jedoch kaum den wirklich realisierbaren Preis, wie er sich in der Praxis einer Marktwirtschaft auf dem Markte als Ergebnis von Angebot und Nachfrage im Kurvensinne ergibt.

Gutenberg¹⁾ meint dazu: "Die Probleme (der Preisbildung) würden - wenigstens vom einzelnen Betrieb aus gesehen - nicht allzu kompliziert sein, wenn die Verkaufspreise in einem eindeutigen Zusammenhang mit den Kosten stehen würden, die die Erzeugung oder der Verkauf der Güter verursacht. Sind die Selbstkosten eines Produktes bekannt und ist die Gewinnmarge gegeben, dann ist damit der Preis bestimmt. In marktwirtschaftlichen Systemen mit dem Prinzip der freien Preisbildung stellt die Preisstellung einen sehr vielschichtigen Tatbestand dar, allein schon deshalb, weil der Preis nicht nur die Resultante innerbetrieblicher, sondern in gleicher Weise auch marktwirtschaftlicher Gegebenheiten ist."

Diese "marktwirtschaftlichen Gegebenheiten" sind es, denen auch im Zusammenhang mit der Investitionslohneinführung eine entscheidende Bedeutung zukommt. Das Problem liegt in folgendem: Es ist mit der Möglichkeit zu rechnen, daß die Unternehmerschaft mit der durch den Investitionslohn bewirkten Schmälerung ihrer Gewinne nicht einverstanden ist und durch eine entsprechende Preispolitik versucht, den Investitionslohn auf die Preise abzuwälzen, um auf diese Weise ihre bisherige Einkommenshöhe zu sichern. Wie sind die diesbezüglichen Erfolgsaussichten zu beurteilen? So wie wir den Investitionslohn definiert haben, denkbar schlecht. Und zwar aus marktwirtschaftlichen Gründen. Wir haben schon

1) Gutenberg: a.a.O. S. 84.

früher¹⁾ ausführlich dargelegt, daß eine mögliche Einkommensverteilung von der Verwendung dieser Einkommen abhängt, d.h. die die Produktivität übersteigenden Investitionslohnbeträge können nur auf die Preise abgewälzt werden, wenn sie nicht gespart werden, sondern auf dem Markte als zusätzliche Nachfrage nach Konsumgütern erscheinen, die gütermäßig nicht erfüllt werden kann, da das gütermäßige Äquivalent dieser Beträge in Investitionsgütern besteht. Nur in diesem Falle würde der schon vorn beschriebene inflationistische Zwangssparprozeß zugunsten der Unternehmer einsetzen, die nun ihre Gewinnabsichten mit einer entsprechenden Preispolitik realisieren könnten.

Der Investitionslohn bringt dazu jedoch nicht die nötigen Voraussetzungen mit. Erstens bekommt der Arbeitnehmer den Investitionslohn nicht in bar in die Hände, sondern er erhält verbriefte Eigentumsrechte, also eine wertpapiermäßige Beteiligung; damit sind aber vom Betrieb aus schon die Sparakte vorgenommen, die auch bei einem Verkauf gesamtwirtschaftlich gesehen, nicht mehr aufgehoben werden können; auch wenn eine Arbeitnehmer seine Wertpapiere verkauft und damit für sich seinen früheren Sparakt rückgängig macht, wird dadurch im ganzen gesehen nicht entspart; denn an Stelle des Verkäufers der Wertpapiere tritt der Käufer mit einem neuen Sparakt, so daß eine Erscheinen von Investitionslohngeldern auf dem Konsumgütermarkt ausgeschlossen ist. Es ist natürlich das Ziel des Investitionslohnes, daß möglichst alle Arbeitnehmer diesen in irgendeiner Sparform behalten; denn nur so ist das Ziel einer möglichst gleichen Vermögensverteilung zu erreichen. Damit ist zugleich auch ein Haupteinwand gegen den sehr ernst zu nehmenden Vorhalt gegeben, daß der Investitionslohn zu inflationistischen Erscheinungen führe, wenn die Arbeitnehmer ihre Anteile verkaufen würden. So wie wir den Investitionslohn definiert haben, wäre Inflation auch die sichere Folge, wenn diese Beträge - sei es allgemein oder nach einer bestimmten Sperrfrist - konsumtiv verwendet würden.

Aber noch ein zweites Argument, das gegen diese Möglichkeit spricht, ist zu beachten. Wie wir bisher gesehen haben, ging es beim Investitionslohn um Größenordnungen und Beträge, die wirklich zu Buche schlagen würden und nichts mehr mit dem "Tropfen auf den heißen Stein" zu tun hätten. Es erhebt sich somit die Frage, wer - vorausgesetzt die Arbeitnehmer würden ihre Investitionslohnanteile zum Verkauf anbieten - als Käufer dieser Investitionslohnpapiere

1) Vgl. S. 41 ff.

auftreten würde oder genauer gesagt, auftreten könnte? Die Arbeitnehmer nicht, da sie lt. Voraussetzung als Anbieter am Markte erscheinen; also bleiben nur die Unternehmer bzw. Altkapitalisten als Nachfrager übrig. Wie wir gesehen haben, stecken deren Gewinne, soweit sie im Betrieb investiv gebunden sind, zur einen Hälfte schon im Investitionslohn, stehen diesem Personenkreis also nicht mehr zur Verfügung. Aber auch die andere Hälfte ist nicht mehr für den Kauf der Investitionslohnanteile verfügbar, da er auch schon investiv verwendet ist. Blicke als dritter Gewinnanteil noch die Dividende. Abgesehen davon, daß dieser Betrag wahrscheinlich viel zu klein wäre, um den Investitionslohn "aufkaufen" zu können, hätte dies auch eine völlige Umstellung der Dividendenverwendung der Altk Aktionäre zur Voraussetzung. Die Dividendenbezieher müßten plötzlich ihre bisherigen Gewohnheiten bezüglich ihrer Dividendendispositionen total ändern und nur noch dem Investitionslohnanteil nachjagen; eine äußerst unrealistische Annahme. Wir stehen somit vor der Tatsache, daß die Gefahr einer aufsteigenden Inflation durch den Verkauf der Investitionslohnanteile durchaus gebannt ist, da erstens einmal gesetzte Sparakte nicht rückgängig gemacht werden können und deshalb - zweitens - keine Beträge zur Verfügung stehen, um diese Anteile zu kaufen. Es müßten zu diesem Vorhaben praktisch für die Hälfte der betrieblichen Nettoinvestitionen die Gelder zweimal aufgebracht werden.

c) Sonstige Möglichkeiten eines Ausgleichs des investitionslohnbedingten
Gewinnausfalls

Da nun der Investitionslohn einzelwirtschaftlich gesehen als Beteiligung nicht in die Kalkulation eingeht und da auch bei volkswirtschaftlicher Betrachtung eine Abwälzung des Investitionslohnes nicht in Frage kommt, da die marktwirtschaftlichen Voraussetzungen dazu nicht gegeben sind, also über den Preis für die Unternehmer kein Ausgleich ihres nunmehr gekürzten Gewinnanteiles möglich ist, müßten sie andere Mittel und Wege für einen erstrebten Gewinnausgleich suchen.

Gehen wir von der Lehmann'schen Definitionsgleichung¹⁾

$$G = m (e - k)$$

aus, nach der der Gewinn als Differenz zwischen Rohertrag bzw. Verkaufspreis (e) und Kostenpreis (k) pro Mengeneinheit mal Mengenabsatz (m) definiert ist,

1) M.R. Lehmann: Industriekalkulation 4. Aufl. Stuttgart 1951 S. 218.

dann ist unschwer zu erkennen, daß neben dem Verkaufspreis auch der Mengenabsatz und vor allem die Kosten für die Erreichung des Zieles der Gewinnmaximierung wichtige Faktoren sind.

Bei dem Versuch, die durch den Investitionslohn eingetretene Schmälerung des Unternehmergewinns wenigstens teilweise auszugleichen, bliebe den Unternehmern, nachdem die Preispolitik als Ausgleichsinstrument versagte, noch der Weg verstärkter Absatzbemühungen und das weite Gebiet der Kostensenkung. Interessanterweise ist es nun aber so, daß, soweit von Unternehmerseite diesbezügl. Anstrengungen unternommen und mit Erfolg durchgeführt werden, auch dieser Gewinnanteil anteilmäßig ebenso den Investitionslohnberechtigten zugute kommt. Ja, diese Tatsache ist es, die es sehr wahrscheinlich macht, daß solche Zusatzgewinne gerade durch eine investitionslohnbedingte Kostensenkung in nicht unerheblichem Umfange zu erwarten sein werden.¹⁾ Läßt sich dieses Ziel erreichen, dann ist damit eine Preispolitik verwirklicht, die, basierend auf höchstmöglicher Wirtschaftlichkeit der Erzeugung, nicht nur für den Betrieb ein Höchstmaß an Nutzen bringt, sondern auch volkswirtschaftlich gesehen eine optimale Marktversorgung garantiert.²⁾

11) Der Investitionslohn und die Unternehmungsführung

Wir stehen nun vor der Frage, wie sich die Einführung des Investitionslohnes auf das Problem der betrieblichen Willensbildung, d.h. auf die Unternehmungsführung bzw. Unternehmungsleitung als dem "zentralen Willen im Betriebe"³⁾, auswirkt und welche Bedingungen wir von betriebswirtschaftlicher Seite diesbezüglich an den Investitionslohn zu stellen haben.

a) Motivierung der Beteiligung der Investitionslohnempfänger an der Unternehmungsführung

Betrachten wir die kapitalistische Unternehmung, so können wir feststellen,

1) Vgl. ausführliche Begründung dieser These S. 106 f.

2) Vgl.: M.R. Lehmann: a.a.O. S. 234.

3) Mellerowicz: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre Band 4 Berlin 1959 S.180.

daß die betriebliche Willensbildung im Prinzip stets vom Eigentümer des Betriebes ausgeht. Die kapitalistische Unternehmung ist auf dem Eigentum aufgebaut, d.h. der oder die Eigentümer des Kapitals sind auch Inhaber der betrieblichen Entscheidungs- und Leitungsrechte. Dies muß nicht notwendigerweise auf direktem Wege geschehen, wie z.B. da, wo Eigentümer und Unternehmer in einer Person zusammentreffen (Unternehmerkapitalist). Der Eigentümer kann diese Rechte auch an von ihm bestimmte Organe (wie z.B. bei der AG) delegieren, deren Leitungsrechte sich dann vom Eigentümer herleiten. Ursprung aller Entscheidungsbefugnisse und Rechte ist stets das Eigentum des Kapitalisten. Der Unternehmerkapitalist, aber auch der vom Kapitalisten beauftragte, in Dienst gestellte Nurunternehmer entscheidet über die einzuschlagende Betriebspolitik, die Betriebsdisposition und Organisation, er schließt die Verträge ab bei Käufen, Verkäufen, Kreditgeschäften und bei der Einstellung von Arbeitskräften.

Die Eigentümer des Betriebsvermögens (die Kapitalisten) tragen das Kapitalrisiko; denn sie haften mit dem von ihnen im Betrieb eingesetzten Kapital, ja nicht selten auch noch mit ihrem Privatvermögen ihren Gläubigern. Eigentum, Risiko, Haftung sind die drei Tatbestände, aus denen das Recht der Unternehmensführung in der kapitalistischen Unternehmung hergeleitet wird. In unserer Rechtsordnung sind also Haftung und betriebliche Weisungsbefugnis streng miteinander verknüpft. Geschäftsführungsberechtigt ist nur der Träger des wirtschaftlichen Risikos oder der von ihm Bevollmächtigte.

Aus diesen Überlegungen sehen wir, daß dieser Rechtsgrundsatz auch auf die Investitionslohnempfänger angewendet werden muß; d.h. auf Grund der zunehmenden Eigentümerstellung der Arbeitnehmer sind diesen prinzipiell die gleichen Entscheidungsbefugnisse im Betrieb einzuräumen wie den Alteigentümern. Zu beachten ist, daß diese Leitungsrechte, basierend auf dem Investitionslohn, ihre rechtliche Grundlage im Eigentum der Investitionslohnempfänger haben, während den Arbeitnehmern, denen auf Grund der Mitbestimmungsgesetzgebung solche Rechte in der Montanindustrie und in den größeren Kapitalgesellschaften zustehen, die Grundlage des Eigentums fehlt. Dieser Einfluß auf die Betriebsführung für den Investitionslohn beteiligten ist aber nicht nur mit seiner Eigentümerstellung zu motivieren.

Der Grundsatz der Gleichberechtigung von Kapital und Arbeit im Betriebe läßt es als durchaus gerechtfertigt erscheinen, wenn diese Leitungsrechte auch mit der Stellung des Arbeitnehmers als Mitarbeiter im Betrieb motiviert werden, auch wenn diese Meinung in unserer Rechtsordnung erst teilweise ihren Nieder-

schlag gefunden hat. V. Nell-Breuning stellt die Frage: "Muß wirklich das Unternehmen auf den toten Sachen, auf Eigentum genannt 'Kapital', aufgebaut sein, während die arbeitenden Menschen das nach Bedarf angehängte und wieder abgehängte 'Anhängsel' bilden? Wäre es nicht so gar viel natürlicher, unter 'Unternehmen' sich die kooperierende Gemeinschaft der Menschen vorzustellen die ihrerseits Trägerin des unternehmerischen Wagnisses, der unternehmerischen Erfolgchancen und selbstverständlich der Unternehmerverantwortung wäre? Muß die Sache oder der Sachwert das Substrat oder Subjekt, müssen die Menschen dagegen das Akzidenz oder Objekt sein, oder nicht besser umgekehrt?"¹⁾

b) Verwirklichung durch ein Repräsentativsystem

Wie ist es nun möglich, diese den Arbeitnehmern zustehenden Rechte auf Mitentscheidung und Einflußnahme auf die Unternehmensführung im Betrieb zu verwirklichen, ohne schwerwiegende Störungen im Betriebsablauf heraufzubeschwören? Zur Beantwortung dieser Frage ist es nötig, daß wir uns zunächst kurz mit dem Begriff der Unternehmensführung befassen und seinen Begriffsinhalt vor allem bezüglich des Aufgabenkreises klären.

Goossens²⁾ geht bei der Behandlung der betrieblichen Leitungsaufgaben von folgenden vier wesensverschiedenen Grundaufgaben aus:

- " a) Aufstellen der Grundsätze und Ziele der Unternehmenspolitik,
- b) Gestalten der Leitungsorganisation,
- c) Planen der Entscheidungen,
- d) Durchführung der Entscheidungen; leiten."

Eine der Hauptaufgaben der Unternehmensführung bildet also die Festlegung der Betriebspolitik; Einfluß auf die Betriebspolitik ist für die Arbeitnehmer insofern von Bedeutung, als sie die Richtlinien des Betriebsablaufes bestimmt und in ihrer Grundhaltung u.a. zum Ausdruck kommt, ob die Betriebsführung ihre Aufgaben rein "sachbezogen (materialistisch)"³⁾ sieht und somit Rentabilität und Gewinnstreben im Vordergrund stehen oder ob eine "menschenbezogene

1) V. Nell-Breuning: "Ist Eigentum eine Ordnungsmacht?" in: Gewerkschaftliche Monatshefte 1958 S. 460.

2) F. Goossens: Moderne Unternehmens-Leitung, München 1958, S. 27.

3) G. Fischer: a.a.O. S. 124.

(soziale) Grundhaltung der Betriebsführung für die Betriebspolitik¹⁾ vorherrschend ist. Auch der zweite Aufgabenkreis ist für die Arbeitnehmer von Interesse, da es sich hier neben dem Problem der technischen vor allem um das Problem der personellen, organischen Gestaltung und Gliederung des Betriebes bzw. der Unternehmung handelt. Anders liegt der Fall bei der Leitungsaufgabe "Planen der Entscheidungen", die vor allem das Aufstellen des Finanzplanes, des Personalplanes, des Produkt- und Verkaufsplanes etc. umfaßt²⁾ und für ein Mitspracherecht der Arbeitnehmer weniger geeignet ist; es werden hier auch weniger unmittelbare Arbeitnehmerinteressen berührt. Anders verhält es sich wieder bei der letzten Leitungsaufgabe, der "Durchführung der Entscheidungen". "Diese Verwirklichung der Entscheidungen, das eigentliche "Leiten", vollzieht sich im ständigen Kontakt mit Menschen der sozialen Umwelt."²⁾ Daß hier wieder elementare Arbeitnehmerinteressen betroffen werden, liegt auf der Hand.

Schon diese kurze Analyse der Aufgabengebiete und Bereiche der Unternehmensführung zeigt uns, daß es sich hier um das komplizierteste und schwierigste Problem handelt, das in der Betriebswirtschaft seiner Lösung harrt. Ferner ist ohne weiteres zu erkennen, daß das Problem der Unternehmensführung seinem Wesen nach nicht von einer Vielzahl im Betrieb tätiger Individuen bewältigt werden kann; es handelt sich hier vielmehr um ein Aufgabengebiet, das nur von einer oder höchstens einer kleinen Zahl besonders qualifizierter Persönlichkeiten gelöst werden kann. Für unser Problem Investitionslohn und Unternehmensführung bedeutet das, daß aus betriebswirtschaftlichen Gründen eine unmittelbare Beteiligung der Investitionslohnberechtigten an der Betriebsleitung unmöglich ist, so daß wir uns auf eine mittelbare Mitbestimmung beschränken müssen. Diese Mitbestimmung läuft auf ein Vertretungssystem hinaus, wie wir es ähnlich auch bei der AG haben. Durch ein solches Repräsentativsystem kann es den Investitionslohnberechtigten ermöglicht werden, aus ihrer Mitte oder auch aus einem anderen Personenkreis besonders qualifizierte Vertreter in begrenzter Anzahl in die Unternehmensleitung zu wählen. Nur so ist die zu fordernde Bedingung, "daß die Elastizität, deren die Geschäfts- und Betriebsleitung bei ihren inner- und außerbetrieblichen Entscheidungen bedarf, nicht gehemmt wird",³⁾ erfüllt.

1) Vgl. Goossens: a.a.O. S. 29.

2) Goossens: a.a.O. S. 30.

3) Gutenberg: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre 1. Bd. Die Produktion, 3. Aufl. Göttingen 1957 S. 393.

Es kommt darauf an, daß für die Unternehmungsformen, die für eine Investitionslohnbeteiligung in Frage kamen, auch ein Weg gefunden wird, die mit dem Investitionslohn verbundenen Mitbestimmungsrechte in einer Weise zu verwirklichen, die eine möglichst einheitliche und reaktionsschnelle Willensbildung gewährleisten; nur so kann die unternehmerische Leitungsfunktion sinnvoll erfüllt werden.

c) Welche Möglichkeiten bietet das Gesellschaftsrecht?

Welche Möglichkeiten, diesen Weg zu beschreiten, bietet unser Gesellschaftsrecht und inwieweit sind Änderungen desselben erforderlich? Welche Rechte gewährt das Gesellschaftsrecht diesen Vertretungen und reichen diese Rechte aus oder ist für die Investitionslohnbeteiligten eine Ausweitung dieser Mitspracherechte erforderlich? Wie weit dürfen diese Rechte vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus ausgedehnt werden, ohne daß sie für die Unternehmensführung nachteilig wirken? Das sind die Probleme, die nun auftauchen, wobei der Idealfall dann erreicht wäre, wenn diese zusätzlichen Rechte für den Investitionslohn auf Grund freiwilliger Abmachungen der Sozialpartner zustande kämen.

aa) Personalgesellschaften

Schon in dem Kapitel über die rechtlichen Probleme des Investitionslohnes sind wir zu dem Ergebnis gekommen, daß von den Personalgesellschaften höchstens die Unternehmungsform der KG die Voraussetzungen für eine Investitionslohnbeteiligung mitbrächte und das auch nur insoweit, als es gelingt, das Problem des Ausscheidens der Arbeitnehmer aus dem Betrieb einer brauchbaren Lösung zuzuführen. Wir können uns also bei der Untersuchung des Problems Investitionslohn und Unternehmensführung auf diese Unternehmungsform beschränken, wobei nochmals erwähnt sei, daß für den Investitionslohnempfänger nur eine Beteiligung als Kommanditist in Frage käme. Die Gesetzesnorm, die unser Problem regelt, ist der § 164 HGB; danach sind "die Kommanditisten von der Führung der Geschäfte ausgeschlossen; sie können einer Handlung der persönlich haftenden Gesellschafter nicht widersprechen, es sei denn, daß die Handlung über den gewöhnlichen Betrieb des Handelsgewerbes der Gesellschaft hinausgeht." Hier kommt wieder der vom Gesetzgeber vertretene Grundsatz zum Ausdruck, daß nur der geschäftsführungsberechtigt ist, der die unbeschränkte Haftung trägt. Meines Erachtens ist aber daraus

noch nicht der Schluß zu ziehen, wie dies Bulach¹⁾ tut, wenn er schreibt: "Die Tatsache, daß nur die Übernahme des vollen wirtschaftlichen Risikos in den Personalgesellschaften zur Geschäftsführung berechtigt, bildet ein unüberbrückbares Hindernis, den Arbeitnehmern kraft ihres Miteigentums Mitbestimmungsrechte im Betrieb zu verschaffen." Hier scheint mit die Tatsache übersehen zu sein, daß im Innenverhältnis Vertragsfreiheit besteht, so daß vom Gesetzgeber sehr wohl die Möglichkeit einer Abweichung von der gesetzlich geregelten Normalform durch eine entsprechende Gestaltung des Gesellschaftsvertrages vorgesehen ist. Nach Hueck²⁾ kann der Gesellschaftsvertrag "den Kommanditisten die Geschäftsführung ganz oder teilweise übertragen, oder er kann doch die Komplementäre bei bestimmten, besonders wichtigen Geschäften an die Zustimmung der Kommanditisten binden, ja er kann sie sogar den Weisungen der Kommanditisten oder einer allgemeinen Gesellschafterversammlung unterstellen. Es ist demgemäß möglich, daß die eigentliche Macht in der Gesellschaft in den Händen der Kommanditisten liegt, die dieselbe unter Umständen durch ein besonderes Organ (Kommanditistenausschuß, Aufsichtsrat) ausüben können."

Hier scheint mir ein Weg aufgezeigt zu sein, der auch zur Verwirklichung der Mitbestimmungsrechte der Investitionslohnbeteiligten beschritten werden kann. Die Kommanditisten (Kommanditistenversammlung) wählen ein Organ, das dem Aufsichtsrat der AG gleicht, den Kommanditistenausschuß. Der Komplementär gleicht in seiner Stellung dem Vorstand mit unbeschränkter Vertretungsmacht nach außen, "da die KG ein vertretungsberechtigtes Organ haben muß und weder ein Kommanditist noch ein Nichtgesellschafter organschaftlicher Vertreter sein kann. Im Innenverhältnis aber kann man die Komplementäre von den Weisungen der Kommanditisten abhängig machen"³⁾. Hier soll nun keineswegs einer Entrechtung der Komplementäre (= Alteigentümer der Investitionslohnbetriebe) das Wort geredet werden; was angestrebt wird, ist eine Partnerschaft im Betriebe, die durch diese Mitbestimmung erreicht werden und in der entsprechenden Gestaltung des Gesellschaftsvertrages zum Ausdruck kommen soll. Da die Komplementäre unbeschränkt haften, kann es bei zunehmender Investitionslohnbeteiligung im Laufe der Jahre zu einer Risikohäufung auf ihren Schultern kommen; sie

1) Bulach: Der Betrieb und das Miteigentum der Mitarbeiter, München 1959 S. 94.

2) Hueck: a.a.O. S. 92

3) Hueck: a.a.O.S. 96

könnten durch Gesellschaftsvertrag intern von diesem Risiko, das sie einseitig träge, befreit werden, indem die Kommanditisten bei Inanspruchnahme durch die Gläubiger Ersatz leisten. Was wir fordern, ist lediglich ein Recht auf Einflußnahme auf die Unternehmensführung und dies ist über eine entsprechende Gestaltung des Gesellschaftsvertrages zu verwirklichen, um so eine Annäherung der KG an die Organisation der Kapitalgesellschaft zu erreichen.

Vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen besteht natürlich die Gefahr, daß gerade die für Personalgesellschaften typische Elastizität der Unternehmensführung, ihre schnelle Entscheidungsfähigkeit und Wendigkeit durch diese Organbildung verloren geht und damit zugleich ein wesentlicher Wettbewerbsvorsprung im Konkurrenzkampf mit den großen Kapitalgesellschaften. Eine andere Lösung als die über ein Vertretungssystem ist jedoch in Anbetracht der Vielgestaltigkeit und Kompliziertheit des Problems der Unternehmensführung nicht möglich. Worauf es ankommt ist, daß diese Vertretung der Investitionslohnbeteiligten zahlenmäßig nicht zu groß ist, daß ihre Rechte im Gesellschaftsvertrag genau festgelegt sind - es ist klar, daß dieser Gesellschaftsvertrag von Betrieb zu Betrieb anders aussehen wird; allgemein gültige Richtlinien sind hier kaum aufzustellen - und daß vor allem in der Vertretung der Gesellschaft nach außen, also auf den Märkten bei Beschaffung, Vertrieb etc. durch mangelnde Elastizität keine Verschlechterung der Stellung des Unternehmens eintritt. Was den Inhalt der Mitbestimmungsrechte, die für den Investitionslohn zu fordern sind, betrifft, möchte ich wegen der Gleichartigkeit der Problematik auf die folgenden Ausführungen bei der AG verweisen.

bb) Kapitalgesellschaften

Oben erkannten wir die AG und die KGaA als die Unternehmensformen unter den Kapitalgesellschaften, die sich für eine Investitionslohnbeteiligung am besten eignen; daher soll auch an Hand der AG gezeigt werden, in welchen Umfang die Leitungsrechte, so wie sie dem Aktionär zustehen, auch für die Verwirklichung des Investitionslohngedankens ausreichend sind und inwieweit eine Erweiterung dieser Rechte für die speziellen Belange der Investitionslohnbeteiligten gefordert werden muß. Folgen wir bei der Einteilung der Leitungs- oder Bestimmungsrechte des Aktionärs Mand¹⁾ und

1) J. Mand: "Organische Verbindung von Kapital und Arbeit im Großbetrieb" in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1951 S. 304.

Bulach¹⁾, dann ergibt sich folgende Aufstellung:

"Verfassungsrechte: Satzungsänderungen, Auflösung, Verschmelzung, Umwandlung, Vermögensübertragung und Gewinngemeinschaft.

Übertragungsrechte: Bestellung, Abberufung und Vergütung des Vorstandes.

Überwachungsrechte: Überwachung der Geschäftsführung, Bestellung der Abschlußprüfer, Entlastung des Vorstandes, Geltendmachung von Ersatzansprüchen gegen diesen."

Betrachten wir diese Zusammenstellung, so ist auch hier wieder zu erkennen, wie fast alle diese Rechte allein vom Eigentum, d.h. vom Kapital, aus empfunden sind. Das Kapital als die im Vordergrund stehende Größe tritt in Erscheinung, jedoch nichts von der Erkenntnis, daß im Unternehmen Kapital und Arbeit zusammen die Leistungserstellung bewirken. Gewiß, die Lohnempfänger sind jetzt Aktionäre und haben daher auch Kapitalinteressen, aber ihr Interesse wird sich weitgehend auf soziale Bereiche erstrecken, zumal es das erklärte Ziel des Investitionslohns ist, auf eine soziale Neuordnung hinzuwirken. So weist auch Bulach mit Recht darauf hin, daß bezüglich der Verfassungsrechte "die Bestimmungsrechte bei der Auflösung, Verschmelzung, Umwandlung oder bei der Beschlußfassung über eine Gewinngemeinschaft die sozialen Anliegen der Arbeiter grundsätzlich nicht berühren."²⁾

Auf welchen Hauptgebieten ist nun die Diskrepanz zwischen den gegebenen Rechten und den Vorstellungen, die unseren Erfordernissen einer Investitionslohnbeteiligung entsprechen, besonders groß? Welchen Inhalt müssen diese Rechte haben, damit sie unseren Zwecken gerecht werden?

d) Geschäftsführung

Äußerst "unterentwickelt" sind die Einflußmöglichkeiten des Aktionärs auf die Geschäftsführung, die allein dem Vorstand zusteht, dem neben der Vertretung nach außen auch sämtliche innerbetrieblichen Leitungsrechte zustehen, angefangen von den von ihm bestimmten Grundsätzen der Betriebspolitik, der be-

1) Bulach: a.a.O. S. 108.

2) Bulach: a.a.O. S. 108.

trieblichen Planung bis zur Durchführung der Entscheidungen. Über Fragen der Geschäftsführung kann die Hauptversammlung überhaupt nur entscheiden, soweit dies der Vorstand ausdrücklich verlangt; im übrigen besteht nur ein mittelbarer Einfluß der Hauptversammlung, indem sie den Aufsichtsrat, der ihr auch verantwortlich ist, wählt und abberuft; dieser wählt wiederum den Vorstand, der ihm verantwortlich ist. Die Einflußmöglichkeit der Investitionslohnempfänger wird nun vor allem dadurch bestimmt, inwieweit "der Gesetzgeber die Verantwortung des Vorstandes gegenüber dem Aufsichtsrat bzw. die Bindung des Aufsichtsrates gegenüber der Hauptversammlung gesichert hat."¹⁾ Das Studium der hierfür einschlägigen §§ 70, 84 und 99 des Akt.Ges. zeigt, daß sich daraus nur höchst unvollkommene Einflußmöglichkeiten ableiten lassen, was auch zur Folge hat, daß gerade bezüglich der bevorstehenden Aktienrechtsreform von fast allen Seiten eine Stärkung des Einflusses der Aktionäre auf Aufsichtsrat und Vorstand gefordert wird. Ein Hauptanliegen nicht für eine Aktienrechtsreform, sondern auch für unsere Überlegungen bildet dabei das Problem, wie der zunehmenden Verselbständigung der Verwaltungen, die sich in ihren Entscheidungen mehr und mehr von den Aktionären losgelöst haben, Einhalt geboten werden kann.

ß) Jahresabschluß

Vollkommen ungenügend sind die Bestimmungsrechte, die die §§ 125 und 126 Akt.Ges. der Hauptversammlung bezüglich der Gewinnverteilung beläßt. Auf die Aufstellung des Jahresabschlusses hat sie keinen Einfluß, sie verfügt lediglich über die Verteilung der vom Aufsichtsrat und Vorstand beschlossenen Gewinne; denn seit der Aktienrechtsreform von 1937 ist es Sache der Verwaltung, den Jahresabschluß aufzustellen. Die Hauptversammlung hat keinen Einfluß auf die zu bildenden Rücklagen, Reserven bzw. auf die Abschreibungspolitik etc. und damit keine Möglichkeit, die Gewinnhöhe zu beeinflussen. Das Recht, das das Aktiengesetz den Aktionären in der Gewinnverteilung zugesteht, ist diesem Mangel gegenüber von zweitrangiger Bedeutung. Es bleibt nur die Wahl einer weiteren Rücklagenbildung oder der Ausschüttung als Dividende. Es ist also zu fordern, daß das Recht auf Feststellung des Jahresabschlusses wieder der Hauptversammlung zurückgegeben wird.

Im Hinblick auf die Investitionslohnproblematik muß nun aber aus betriebswirtschaftlichen Gründen bezüglich der Feststellung des Jahresabschlusses und der Verteilung des Gewinnes nochmals darauf hingewiesen werden, daß die auf

1) Bulach: a.a.O. S. 113

S. 62 erarbeiteten Grundsätze nicht außer Acht gelassen werden dürfen; denn es gilt nicht nur den zur Barausschüttung bestimmten Gewinn festzustellen, sondern es muß auch die Investitionslohnquote bestimmt werden, wofür die Gewinnteile relevant sind, die über die Selbstfinanzierung zu Investitionen geführt haben und eine Substanzmehrung zur Folge gehabt haben. Es ist also darauf zu achten, daß solche in Investitionen gebundene Gewinnteile nur als Investitionslohn in Form von Aktien oder Zertifikaten etc. ausgegeben werden und somit dem Betrieb zur Finanzierung erhalten bleiben; auf keinen Fall dürfen diese Teile durch Dividendenausschüttung dem Betrieb entzogen werden. Es erscheint zweckmäßig, diese Grundsätze für die Investitionslohnbetriebe satzungsmäßig festzulegen und auch dem Prüfungsbereich des Wirtschaftsprüfers zuzuordnen.

Bisher war es so, daß das Interesse der Kleinaktionäre immer mehr auf eine möglichst große Dividendenausschüttung gerichtet war. Mit der Gewährung des Investitionslohnes ist ein Interessenwandel zugunsten des Betriebes sehr wahrscheinlich; denn der Investitionslohnempfänger fühlt sich durch eine kleinere Dividende, die durch eine entsprechende Investitionslohnquote kompensiert ist, nicht mehr "überevorteilt", wie das bisher häufig der Fall war. Ein solcher Interessenwandel bei der Gewinnverteilung der Aktionäre, der durch den Investitionslohn bei entsprechender Aufklärung der Arbeitnehmeraktionäre zu erreichen ist, ist betriebswirtschaftlich von größter Bedeutung; denn es bleiben dadurch dem Betrieb Finanzierungsmittel erhalten und seine Eigenkapitalbasis wird gestärkt.

*) Satzungsänderung

Positiver sind die Möglichkeiten zu beurteilen, die unser Aktiengesetz den Investitionslohnbeteiligten auf dem Gebiet der Satzungsänderung einräumt. Hier ist eine Einflußnahme der Arbeitnehmeraktionäre dazu angetan, die Satzung des Unternehmens dahingehend zu erweitern, "daß in sie eine auf menschliche Arbeit bezogene Grundordnung als verpflichtende Maxime für die Ausrichtung der Geschäftsführung des Vorstandes aufgenommen wird."¹⁾

Derartige Satzungerweiterungen, die auf eine wirklich soziale Betriebsführung gerichtet sind und die auch die Probleme des arbeitenden Menschen im Betrieb im Auge haben, können sich nun aber im täglichen Betriebsgeschehen nur auswirken und zur Geltung kommen, wenn für die Investitionslohnbeteilig-

1) Bulach: a.a.O. S. 109.

ten bzw. für die Aktionäre, sei es auch nur mittelbar über ein Vertreterorgan, ein Recht auf Einflußnahme auf die Geschäftsführung gegeben ist; das trifft besonders für die Investitionslohnempfänger zu, die am arbeitgebenden Betrieb beteiligt sind, und es ist deshalb für sie besonders zu fordern. Es käme dabei vor allem auf Mitbestimmungsrechte der Vertreter der Investitionslohnbeteiligten auf den Führungsgebieten an, die wir auf S. 119 schon als für sie sehr wesentlich herausgestellt haben wie z.B. die Festlegung der Betriebspolitik, das Personalwesen etc.

Ein Fortschritt für den investitionslohnbeteiligten Arbeitnehmer liegt allein schon darin, daß er durch den Investitionslohn überhaupt Vertreter seiner Interessen in die Unternehmungsführung entsenden kann, die nicht nur seine Kapitalinteressen, sondern auch seine Sozialinteressen vertreten. Dieser Fortschritt für den Betrieb, da bei der Verwirklichung dieser Mitbestimmungsrechte auch eine verantwortungsbewußtere Haltung der Arbeitnehmer gegenüber den betrieblichen Problemen zu erwarten ist.

Um all diese Ziele zu erreichen, kommt es nicht zuletzt auch darauf an, die Verantwortlichkeit von Aufsichtsrat und Vorstand den Aktionären gegenüber zu verschärfen, um auch so bei entsprechender Änderung bzw. Erweiterung der einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen eine weiterreichende Einflußnahme der Aktionäre auf die Betriebsführung zu erreichen.

Bei einer Verwirklichung des Investitionslohngedankens auch bezüglich der damit verbundenen Mitbestimmungsrechte und Einflußmöglichkeiten auf die Betriebsführung dürften die gleichen Folgen für den Betrieb zu verzeichnen sein wie sie Rodenstock¹⁾ für eine Mitbeteiligung beschreibt: "Die Schwierigkeit, in Großunternehmungen den innerbetrieblichen Organisationszustand klar, übersichtlich und reaktionsfähig zu halten, wird durch die Schaffung betrieblichen Miteigentums weder positiv noch - wie zu hoffen ist - negativ beeinflusst. Diese Auffassung steht zugegebenermaßen im Widerspruch zu Verlautbarungen aus deutschen und amerikanischen Quellen, wonach das Betriebsklima weitgehend von Spannungen befreit wird und die Belegschaft gewissermaßen als eine Summe von Mitunternehmern bereit und in der Lage ist, jede Maßnahme zur notwendigen Hebung der Wirtschaftlichkeit zu verstehen, ja sogar zu unterstützen."

1) Rodenstock: "Miteigentum und Unternehmungsführung" in: Betriebswirtschaftliche Umschau 1958 Nr. 1 S. 4.

d) Überbetriebliche Investitionslohnbeteiligung und Mitbestimmung

Nicht zu verwirklichen werden diese Mitbestimmungsrechte und Einflußnahmen auf die Unternehmungsführung in dem soeben beschriebenen Sinne dort sein, wo die Arbeitnehmer nicht unmittelbar am arbeitgebenden Betrieb beteiligt sind, sondern ihre Investitionslohnbeteiligung mittelbar über eine Investmentgesellschaft erfolgt. Eine Mitbestimmung wäre hier zunächst nur bei der Investmentgesellschaft selbst, bei der der Arbeitnehmer Kapitaleigner ist, denkbar; doch wäre dazu eine Umkonstruktion der Investmentgesellschaft, so wie sie heute geregelt ist, in Richtung der AG erforderlich. Die Kapitaleigner einer Investmentgesellschaft haben heute auf die Geschäftsleitung keinen Einfluß; es wäre eine Lösung analog dem Aktienrecht anzustreben, so daß die Investitionslohnempfänger Aktionärsstellung bekämen und dann in der oben dargelegten Weise ihren Einfluß auf die Geschäftsleitung nehmen könnten. Man kann jedoch davon ausgehen, daß der Mitbestimmung der Arbeitnehmer bei dieser überbetrieblichen Lösung des Investitionslohnes bei weitem keine so große Bedeutung beigemessen werden darf wie bei einer direkten Beteiligung, weil eine Einflußnahme auf die Verhältnisse in dem Betrieb, in dem der Investitionslohnempfänger tätig ist, nicht möglich ist oder höchstens indirekt über die Führungsspitze der Investmentgesellschaft, die ihrerseits bei den Betrieben, in denen die Investitionslohnberechtigten arbeiten, als Gesellschafter auftreten und eine gewisse Beeinflussung der Grundzüge der dortigen Unternehmungsführung durchsetzen könnte. Für den Arbeitnehmer fehlt jedoch die Unmittelbarkeit und Durchschaubarkeit ebenso wie das Zugehörigkeitsgefühl, das bei einer direkten Beteiligung zu den oben angeführten positiven Betriebserscheinungen führen kann. Bei der überbetrieblichen Beteiligung können diese positiven Folgen wohl nicht erwartet werden. Das ist ein Nachteil, der vielleicht durch ein geringeres Kapitalrisiko kompensiert wird und auch durch die Tatsache, daß es sich bei den Betrieben, an denen die Investmentgesellschaft beteiligt ist, doch in der Regel um kleinere Betriebsgrößen handelt, bei denen eine Einflußnahme auf die Unternehmungsführung für die Arbeitnehmer gar nicht so bedeutend ist, weil hier vielfach der persönliche Kontakt zwischen Arbeitnehmer und Unternehmer noch vorhanden ist und von produktionstechnischer Seite aus betrachtet die sozialen Probleme, die sich aus dem Spannungsverhältnis Mensch und Maschine ergeben, nicht so ausgeprägt sind wie im Großbetrieb.

12) Die Betriebsverfassung, die soziale Frage und der Investitionslohn

Die Abschnitte, in denen wir uns mit der Neu- bzw. Umgestaltung der Unternehmungsformen sowie mit den Einflüssen auf die betriebliche Willensbildung im Gefolge der Investitionslohneinführung befaßt haben, haben deutlich gemacht, daß es sich dabei um z.T. ganz erhebliche Veränderungen der rechtlichen Formen und Eingriffe in die bisherigen Zuständigkeiten bei der Unternehmensführung handelt. Das Ziel, das eine solche Neuformung der Unternehmen im Sinne einer Neuordnung von Kapital und Arbeit haben müßte und das auch durch den Investitionslohn schließlich erreicht werden soll, formuliert von Nell-Breuning¹⁾ in folgender Frage: "Könnte und müßte nicht eine neue Rechtsgestalt der Unternehmen gefunden werden, die dem tatsächlichen Zusammenwirken der in diesen Unternehmen und den zu ihnen zählenden Betriebsstätten zusammenwirkenden Menschen einen angemesseneren rechtlichen Ausdruck verleihe? Angemessener, d.h. einen Ausdruck, der nicht allein dem Rangverhältnis von Person und Sache, sondern dem gesamten sachlichen Gehalt dessen, was sich in gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Hinsicht in den Unternehmen tut, in vollkommener Weise gerecht würde?"

Von Nell-Breuning spricht also die Forderung nach einer Rechtsgestalt der Unternehmen aus, die es ermöglicht, daß nicht nur dem Personenkreis, der das Kapital hergibt, sei es direkt oder indirekt, die Leitungsrechte zustehen, sondern auch jenen Menschen, die ihre Arbeitskraft zur Leistungserstellung im Betrieb einsetzen. Dieses Ziel der Beteiligung der Arbeitnehmer an der betrieblichen Willensbildung durch die Eigentümerstellung, die ihm gegeben wird, wird durch den Investitionslohn erreicht. Was bedeutet diese Tatsache für den Betrieb?

a) Die Betriebsverfassung

Gutenberg²⁾ weist darauf hin, "daß die betriebliche Willensbildung ein zen-

1) von Nell-Breuning: "Eigentum und Verfügungsgewalt in der modernen Gesellschaft" in: Gewerkschaftliche Monatshefte 1956 S. 478.

2) Gutenberg: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O. S. 35.

trales betriebswirtschaftliches Problem darstellt; denn die Art und Weise, wie dieses Problem jeweils gelöst wird, bestimmt nicht nur den ökonomischen, sondern auch den gesellschaftlichen Charakter der Betriebe oder Unternehmungen. Man kann geradezu sagen, daß sich in der 'Betriebsverfassung' die historisch-soziale Situation einer Zeit oder eines Landes widerspiegelt." Danach hat die Einführung des Investitionslohnes eine Veränderung der Betriebsverfassung zur Folge, die definiert ist als die Art und Weise, wie das Problem der betrieblichen Willensbildung gelöst wird.

Näher kommen wir unserer Fragestellung, wie der Investitionslohn, so wie wir ihn bisher aufgefaßt haben, bei seiner Einführung die Betriebsverfassung ändern würde, wenn wir auch noch die Definition von Neuloh¹⁾ heranziehen. Nach Neuloh ist die Betriebsverfassung "als die Sozialform zu definieren, die die Willensbildung im Betrieb im Hinblick auf das Zusammenarbeiten und Zusammenleben institutionell und sozialklimatisch beeinflusst", wobei das entscheidende Kriterium "für die Formen der Betriebsverfassung nach einer weitverbreiteten wissenschaftlichen Auffassung der Betriebswille ist", ²⁾ der wiederum einseitig sein kann, d.h. er geht von einer Person oder Personengruppe aus, die alle Leitungsrechte in der Hand hat, so wie das bisher durch die Kapitalgeber der Fall war. Die betriebliche Willensbildung kann aber auch auf zweiseitiger Basis erfolgen, indem an der Unternehmensführung auch der zweite Sozialpartner beteiligt wird. Je nachdem, ob nur die Kapitalgeber bzw. Unternehmer an der betrieblichen Willensbildung teilhaben oder auch die Arbeitnehmer, kann man eine einseitige oder zweiseitige Betriebsverfassung unterscheiden.

In welcher Richtung würde sich die Betriebsverfassung, die jetzt in der Regel eine einseitige ist, ändern? Diese Frage ist schwer zu beantworten. Zunächst müssen wir davon ausgehen, daß es als Folge des Investitionslohnes im Betrieb nur noch Kapitalisten gibt, die Alteigentümer und die neu hinzukommenden, die nun auch auf Grund ihrer Eigentumsrechte an der Willensbildung teilhaben; demnach bleibt die Betriebsverfassung eine einseitige. In der Praxis und in den Auswirkungen wird diese jedoch weitgehend einer zweiseitigen Betriebsverfassung gleichen; denn obwohl die Willensbildung jetzt auch trotz der Investitionslohnbeteiligung nur von einer, nämlich der Kapitalistenseite ausgeht,

1) O. Neuloh: "Betriebsverfassung" in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft Bd. 1, 3. Aufl. 1955 S. 926.

2) O. Neuloh: a. a. O. S. 926.

ist und bleibt der größte Teil dieser "Kapitalisten" in seiner Haupteigenschaft Arbeitnehmer, und die Arbeitnehmerinteressen werden für diesen Teil immer im Vordergrund stehen.

Ganz streng genommen hat natürlich die Einteilung in einseitige und zweiseitige Betriebsverfassung in Anbetracht der Tatsache, daß es nur noch Kapitalisten gibt, keinen Sinn mehr, das umso mehr, je größer im Laufe der Zeit der Anteil der ehemaligen Nurarbeitnehmer an der Vermögensbildung wird.

Diese Überlegung zeigt uns, wie weitgehend und tiefgreifend auch dieser Sektor durch die Investitionslohneinführung beeinflusst wird, so daß in Anbetracht dieser Tatsache und angesichts der daraus resultierenden völlig neuen Stellung, die die Arbeitnehmerschaft im Betrieb einnehmen wird, die Frage nahe liegt, ob mit der Einführung des Investitionslohnes nicht auch die Lösung der sozialen Frage, einem Hauptproblem der kapitalistischen Wirtschaftsordnung, verbunden ist.

b) Die soziale Frage

Um diese Frage beantworten zu können, muß vorher der Begriffsinhalt der sozialen Frage geklärt werden, vor allem auch in betriebswirtschaftlicher Hinsicht. Nach Preiser¹⁾ kristallisiert sich die soziale Frage "heute erstens in dem Wunsch nach Aufstiegsmöglichkeit und Beseitz und zweitens in der Forderung der Mitbestimmung." Nach dem, wie wir bisher den Investitionslohn durchleuchtet haben, können wir feststellen, daß dieser in der Lage ist, diese Forderungen zu erfüllen. Doch scheint eine eingehendere Untersuchung des Problems geboten.

aa) Die Mitbestimmung

Beginnen wir mit der Mitbestimmung. Wie vermag sie wenigstens zu einem Teil die soziale Frage zu lösen, so wie sich diese im Lohnarbeitsverhältnis als Problem stellt? Folgen wir von Nell-Breuning²⁾, so ist das Lohnarbeits-

1) Preiser: Die Zukunft unserer Wirtschaftsordnung, Göttingen 1960 S. 59.

2) von Nell-Breuning: "Zur Überwindung des Lohn-Arbeitsverhältnisses" in: Sozialer Fortschritt 1953 S. 152

verhältnis dadurch gekennzeichnet, daß die Arbeiter mit dem Lohn abgefunden werden, während das Ergebnis ihrer Arbeit dem Unternehmer verbleibt, ferner dadurch, daß sich der Arbeiter in ein Unterordnungsverhältnis "gegenüber dem ihm als ein rechtlich anderer, als ein Fremder gegenüberstehender Arbeitgeber"¹⁾ begibt. Niemand denkt daran, diese sachnotwendige Über- und Unterordnung im Betrieb aufzuheben. "Was der Arbeiter aber beseitigt sehen möchte, ist die Notwendigkeit, sich dem Unternehmer, sei es dem Eigentümer-Unternehmer, sei es dem gleichfalls als Repräsentanten fremder Eigentumsinteressen angesehenen 'beauftragten Unternehmer', in beiden Fällen also dem Vertreter fremder Interessen, unterordnen zu müssen, und dies nur darum, weil diese Interessen kapitalunterbaut sind und darum den längeren Atem haben, während er als der produktionsmittelentblößte Nurlohnarbeiter eben den kürzeren Atem hat." Ich glaube, daß der Investitionslohn in der Lage ist, dieses Über-Unterordnungsproblem zu lösen. Dadurch, daß der Arbeitnehmer nunmehr auch Kapitalbeteiligter ist, sind seine Interessen auf einem wichtigen Sektor mit denen des Unternehmers identisch; soweit sich seine Interessen von denen des Unternehmers auf Grund seiner Arbeitnehmerstellung trennen, sieht er diese gewahrt durch seinen Einfluß, den er über seine Vertreter bei der Unternehmungsleitung ausübt. Durch die Tatsache der Überwindung des Lohnarbeitsverhältnisses in dem Sinne, daß keine Unterordnung unter fremde Interessen mehr oder wenigstens nicht mehr in dem Ausmaße wie früher vorliegt, scheint mir ein wesentlicher Teil der betrieblichen sozialen Frage gelöst zu sein.

bb) Das Spannungsverhältnis: Mensch-Maschine

Jedoch macht dieses Problem noch nicht die gesamte soziale Frage im Betrieb aus; ein zweites kommt hinzu und zwar das Problem der "Subordination des Arbeiters unter eine betriebliche Ordnung, die von der Sache her und nicht mehr vom Menschen her ausgebaut ist."²⁾ Gemeint ist das Problem des Spannungsverhältnisses Mensch und Maschine, wie es durch die moderne Produktionstechnik immer mehr in Erscheinung tritt. Es hängt zusammen mit den Arbeitsbedingungen am Arbeitsplatz, die häufig durch die fortschreitende Technik und der damit verbundenen Arbeitsteilung der Würde des Menschen und der Entfaltung seiner Persönlichkeit nicht mehr entsprechen. Die techni-

1) von Nell-Breuning: a.a.O. Sozialer Fortschritt 1953 S. 152.

2) Bulach: a.a.O. S. 117.

schen Umwälzungen in Gegenwart und Zukunft führen zu Produktionstechniken, die den Menschen im Betrieb zu einem Sklaven der Maschine degradieren, ihm den Sinn seiner Teiltätigkeit nicht mehr zum Bewußtsein kommen lassen, ihm ferner die Überschaubarkeit seines Anteils am Gesamt der betrieblichen Leistungserstellung vielfach rauben und somit in ihm ein Unbehagen und eine Unzufriedenheit erzeugen, die nicht nur für den Arbeiter selbst, sondern auch für den Betrieb unbefriedigend sind. Inwieweit dieses Problem, das von vielen Soziologen als das Hauptproblem der sozialen Frage schlechthin betrachtet wird, durch die Möglichkeiten, die der Investitionslohn bietet, gelöst werden kann, ist schwer zu sagen. Da es seine Ursache in der modernen Produktionstechnik hat und mit dieser untrennbar verbunden ist, kommt es bei der Lösung dieses Problems auf Maßnahmen an, die imstande sind, deren extremste Ausflüsse auf den Arbeiter zu mildern, sei es durch Arbeitsplatzorganisation, durch Freizeitgewährung und -gestaltung oder durch eine hinreichende Aufklärung über die Zusammenhänge der Teiltätigkeit des Arbeiters mit der gesamten Produkterstellung und anderes mehr. Mit der Lösung dieser schwierigen Probleme ist der Investitionslohn sicherlich überfordert, obwohl man sich vorstellen könnte, daß zumindest bis zu einem gewissen Grad dieses Problem durch die Arbeitnehmersvertreter in der Betriebsführung angegangen werden müßte. Hauptaufgabe dieser Arbeitnehmersvertreter müßte es sein, ihren Einfluß besonders auf diesem betrieblichen Sozialgebiet durch eine soziale Betriebsführung auch gerade in der Produktionsgestaltung geltend zu machen.

cc) Entproletarisierungseffekt

Schließlich entbindet der Investitionslohn - wie vorn schon ausführlich dargelegt - den Arbeitnehmer von der Eigentumslosigkeit, indem er ihm Eigentum verschafft, und löst so das dritte Teilproblem der sozialen Frage. Das Schicksal des Arbeiters, das sich bisher nach Preiser¹⁾ als Unfreiheit, als Abhängigkeit: "als die Abhängigkeit derer, die nichts besitzen, von denen, die besitzen" darstellte, würde durch den Investitionslohn grundlegend gewandelt, da er zur Aufhebung der Quasimonopolstellung der Besitzenden gegenüber den Nichtbesitzenden führen würde. Im Investitionslohn läge also eine Aufstiegsmöglichkeit für den bisherigen Nurarbeitnehmer, indem er diesen Eigentum verschafft; er könnte die Emanzipation einer ganzen Klasse bewerkstelligen.

1) Preiser; a.a.O. S. 29.

Fassen wir also das Problem Investitionslohn und soziale Frage zusammen, dann kommen wir zu folgendem Ergebnis: In der Tatsache, daß durch den Investitionslohn im Arbeitnehmer das Bewußtsein Platz greift, daß er sich bei seiner Tätigkeit im Betrieb nicht mehr dem Vertreter fremder Interessen unterzuordnen braucht, er vielmehr in "seinem" Unternehmen als Mitarbeiter tätig und über das Mitbestimmungsrecht an der Unternehmensführung beteiligt ist, ferner in der Tatsache, daß die Arbeitnehmersvertreter ihren Einfluß in Richtung einer sozialen Betriebsgestaltung und einer Linderung der von der modernen Produktionstechnik ausgehenden betrieblichen Sozialprobleme geltend machen, und nicht zuletzt im Endproletarisierungseffekt des Investitionslohnes - denn er gibt den abhängigen Arbeitnehmern zum ersten Mal Gelegenheit, sich an der gewerblichen Vermögensbildung zu beteiligen - ist die Lösung der so viel diskutierten sozialen Frage zu sehen, die sich weder allein in der Mitbestimmung, noch in der Lösung des Problems "Arbeit und moderne Produktionstechnik" noch in der Vermögensbildung erschöpft. Alle drei Probleme müssen gelöst sein - dann ist erst die soziale Frage gelöst. Diese Forderung erfüllt der Investitionslohn nur insoweit, als er zwei Teilprobleme zu lösen vermag. Von Wichtigkeit ist dabei, daß erst durch die Beteiligung an der Eigentumsbildung das Problem der Mitbestimmung gelöst werden kann, da für dessen Lösung gewisse Eigentumsrechte (z.B. Leitungsrechte) Voraussetzung sind, wenn die Probleme der sozialen Frage unter Aufrechterhaltung des Privateigentums gemeistert werden sollen, was für eine Marktwirtschaft der allein gangbare Weg ist.

Wesentlich erscheint mir, daß der Eigentumsbegriff nicht durch die Schaffung eines an sich systemfremden Mitbestimmungsrechtes und durch eine Reihe verschiedener Sozialgesetze ausgehöhlt wird. Der liberale Eigentumsbegriff muß belassen werden. Das Privateigentum ist gut, nur seine ungerechte Verteilung ist schlecht. Betrachten wir die betriebswirtschaftliche Seite des Problems, dann kommen wir zu dem Ergebnis, daß eine Einmischung des Staates durch entsprechende Gesetze, die eine Beschränkung der Leitungsrechte der Kapitaleigentümer zur Folge haben, weit weniger zur Lösung der sozialen Frage, wie wir sie ihrem ganzen Inhalt nach dargelegt haben, beitragen kann, als wenn man die Arbeitnehmer zu Eigentümern am Betriebsvermögen macht und diese auf Grund der Eigentumsrechte an der betrieblichen Willensbildung beteiligt.

13. Der kapitalistische Betriebstyp und der Investitionslohn

Nach all den vorausgegangenen Untersuchungen liegt nun die Vermutung nahe, daß mit Einführung des Investitionslohnes der seit nahezu 200 Jahren gültige kapitalistische Betriebstyp zu bestehen aufhört, d.h. mit dem Investitionslohn gehen wesentliche Züge, die für die kapitalistische Unternehmung typisch waren, verloren.

a) Wandel der Betriebsverfassung

Wie wir gesehen haben, bringt die Beteiligung der Arbeitnehmer an der betrieblichen Willensbildung einen Wandel der Betriebsverfassung mit sich und zwar von der für die kapitalistische Unternehmung typischen "einseitigen" in eine "zweiseitige" Betriebsverfassung, was nach Gutenberg nicht ohne Einfluß auch auf den Betriebstyp ist. "Erstreckt sich das Mitbestimmungsrecht auf den gesamten Bereich des betrieblichen Geschehens derart, daß die von der Belegschaft gewählten Organe nicht nur in personalen Fragen, sondern auch bei produktionstechnischen, finanziellen und absatzwirtschaftlichen Entscheidungen mitzubestimmen haben, gewähren die Mitbestimmungsrechte zudem auch das Recht, gestaltend in der Geschäfts- und Betriebsführung mitzuwirken, dann wird damit unter Umständen der dem kapitalistischen Betriebstyp charakterisierende Ausschließlichkeitsanspruch der Eigentümer und der von ihnen mit Geschäftsführungsfunktion Betrauten aufgehoben."¹⁾ Für die Investitionslohnbetriebe bedeutet das, daß die "Quasimonopolstellung" der bisherigen Eigentümer gebrochen wird, da nun auch die Arbeitnehmer dank der ihnen durch den Investitionslohn verliehenen Eigentümerstellung an der Unternehmungsführung teilhaben.

b) Wandel im Erwerbsstreben

Daraus resultiert aber, daß durch den Investitionslohn die negativen Züge, die nach Preiser bei den kapitalistischen Unternehmungen immer latent vorhanden sind, wegfallen. Preiser charakterisiert diese wie folgt und zählt dazu beson-

1) Gutenberg: "Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre" Bd. 1 a.a.O. 1957 S.392.

ders: "Die Übersteigerung des Erwerbstriebes, die Skrupellosigkeit in der Geschäftsführung, vor allem aber die Ausnutzung der schwachen Position des Arbeiters. So wird das Beiwort kapitalistisch zum negativen Werturteil aber es bezeichnet zugleich doch auch einen besonderen Typus der Marktwirtschaft: eine Marktwirtschaft, die durch den Gegensatz von Besitz und Nichtbesitz, von 'Kapital' und 'Arbeit', gekennzeichnet ist."¹⁾

Betrachten wir die Skrupellosigkeit der Geschäftsführung und Ausnützung der schwachen Position des Arbeiters in ihren gravierendsten Formen als der Vergangenheit angehörig und infolge unserer Sozialgesetzgebung von nicht mehr so großer Bedeutung wie früher, dann wird sich der Investitionslohn hauptsächlich in einer Dämpfung des Gewinnstrebens in seiner übersteigerten Form geltend machen, wenngleich auch in den Investitionslohnbetrieben ein angemessener Gewinn das Ziel jeglicher Leistungserstellung bleiben wird. Bulach weist auf die bedeutsame Tatsache hin, daß die Arbeitnehmer jetzt selbst Kapital-eigner seien und sie somit die Intensität des Gewinnstrebens mitzubestimmen hätten. "Da sie das Gewinnstreben mit ihren sozialen Vorstellungen von ihrer Arbeit im Betrieb in Einklang bringen müssen, ist eine völlig andere Ausgangslage für das erwerbswirtschaftliche Prinzip in dem neuen Betriebstyp gegeben. Das Gewinnstreben der Unternehmungsführung wird eine unmittelbare Ausrichtung auf die arbeitenden Menschen im Betrieb erfahren. Es unterscheidet sich so wesentlich von dem Profitstreben des Kapitalismus, das alle anderen Belange des Betriebes und der Betriebsgemeinschaft überwucherte und zum Selbstzweck wurde."²⁾

c) Auflösung des Gegensatzes Besitz - Nichtbesitz

Ein dritter Punkt - neben der Betriebsverfassung und dem übersteigerten Erwerbstreben -, der für den kapitalistischen Betriebstyp noch besonders typisch erscheint, ist der von Preiser oben schon angedeutete Gegensatz von "Besitz" und "Nichtbesitz" bzw. von "Kapital und Arbeit"; in der kapitalistischen Unternehmung standen sich immer diese beiden Kontrahenten gegenüber, was betrieblich besonders im Lohnarbeitsverhältnis zum Ausdruck kommt. Im Investitionslohnbetrieb wäre diese Teilung prinzipiell aufgehoben, d.h. wir hätten

1) Preiser: a.a.O. S. 13.

2) Bulach: a.a.O. S. 134.

nur noch Kapitalisten und damit einen Zustand erreicht, den von Nell-Breuning¹⁾ treffend wie folgt umreißt: "Man kann alle zu Proletariern machen, dann sind sie es (siehe den bolschewistischen Herrschaftsbereich); macht man dagegen alle zu Kapitalisten, dann ist keiner mehr Kapitalist." Wobei von Nell-Breuning hier 'Kapital' und 'Kapitalist' im Sinne des negativen Werturteils des Marx'schen Ausbeutungsverhältnisses verstanden wissen will, das seinen Grund in der Machtüberlegenheit des Produktionsmittelbesitzers gegenüber dem Besitzlosen hat. Mit der Aufhebung dieses Gegensatzes durch den Investitionslohn scheint der kapitalistische Betriebstyp keine Existenz mehr zu haben.

Der Wandel der kapitalistischen Betriebsverfassung, ferner die weitgehende Aufhebung der Ungerechtigkeit der kapitalistischen Unternehmung, wie sie in ihrem übersteigerten Erwerbsstreben zum Ausdruck kam, sowie die Aufhebung des Klassenunterschiedes von Besitz und Nichtbesitz, wie er gerade in der kapitalistischen Unternehmung so deutlich zu Tage tritt, diese dreifache grundlegende Veränderung, die durch den Investitionslohn bewirkt würde, würde einen völlig neuen Betriebstyp schaffen.

III) AUSEINANDERSETZUNG MIT DER INVESTITIONSLOHNKRITIK

In diesem Kapitel soll nun auf die an einer investiven Entlohnung geübte Kritik vor allem von Seiten der Gewerkschaften und Unternehmer eingegangen werden. Ich muß mich dabei auf die Einzelprobleme beschränken, die die Kritiker der jeweiligen Kapitalbeteiligungs-, Miteigentums- und Investitionslohnpläne dort behandeln und die sich analog auf den von uns zur Diskussion gestellten Investitionslohn beziehen. Ferner möchte ich darauf hinweisen, daß ich, um unnötige Wiederholungen zu vermeiden, solche Einwände, die bei der bisherigen systematischen Behandlung der Einzelprobleme schon behandelt wurden, hier nicht mehr oder nur noch ganz kurz erwähnen werde.

1) von Nell-Breuning: "Ist Eigentum eine Ordnungsmacht?" in: Gewerkschaftliche Monatshefte 1958 S. 467.

1) Steigerung der Arbeitnehmereinkommen durch
Investitionslohn nicht möglich?

Zu Beginn möchte ich mich gleich mit dem fundamentalen Einwand Teichmanns¹⁾ auseinandersetzen, der die Möglichkeit der Steigerung der Arbeitnehmereinkommen durch den Investitionslohn bezweifelt, womit der Hauptzweck des Investitionslohns überhaupt nicht zu erreichen wäre. Er geht dabei jedoch von Überlegungen aus, die, obwohl er sie auf Kapitalbeteiligung und Investitionslohn bezieht, das Wesen dieser Entlohnungsform nicht treffen. Er meint: "Der Arbeitnehmer kommt zu einer Einkommenssteigerung aus Kapitalbeteiligung entweder aus Rendite oder aus einer Veräußerung seiner Kapitalbeteiligung."²⁾ Unter dieser Bedingung, daß die Beteiligungen gleich wieder 'versilbert' werden, ist natürlich keine Vergrößerung der Arbeitnehmerquote am Sozialprodukt möglich und es ist Teichmann zuzustimmen, wenn er schreibt: "Eine Einkommenssteigerung über Kapitalbeteiligung steht mithin vor denselben Hürden und Grenzen wie eine solche aus Lohn."³⁾ Im Endeffekt handelt es sich hier auch nicht um eine Kapitalbeteiligung oder einen Investitionslohn, sondern lediglich um eine andere, umständlichere Form der bisherigen Entlohnung mit dem Umweg einer Kapitalbeteiligung, die dann wieder 'versilbert' wird.

Ähnlich schief sind auch seine Vorstellungen vom Investitionslohn, wenn er meint, die Problematik des Vorschlages trete erst zu Tage, "wenn man den kapitalbeteiligten Arbeitnehmern (gemeint sind hier auch die Investitionslohn-beteiligten in unserem Sinne; der Verfasser) einen irgendwie praktischen Nutzen von seiner Kapitalbeteiligung zukommen lassen will, d.h. ihnen einen Kapitalertrag zufließen und sie über die Kapitalbeteiligung frei verfügen lassen will."⁴⁾ Wobei sich aus seinen Darlegungen ergibt, daß er mit "frei verfügen" auch hier wieder die Umwandlung dieses investiv gebundenen Einkommens in ein solches für Konsumzwecke versteht. Auch damit ist also unserem Investitionslohngedanken nicht gerecht zu werden; auch unter diesen Umständen müssen

1) U. Teichmann: "Die Problematik institutionalisierter Kapitalbeteiligung der Arbeitnehmer" in W.W.I.-Mitteilungen 1958 S. 100.

2) U. Teichmann: a.a.O. S. 101.

3) U. Teichmann: a.a.O. S. 102.

4) U. Teichmann: a.a.O. S. 102.

wir ihm Recht geben, daß so keine Einkommensvergrößerung für die Arbeitnehmer zu erreichen ist. Vielmehr kommt es unter diesen Umständen zu einem Inflationsprozeß mit all den Folgen, die oben schon dargelegt wurden; eine Vergrößerung der Arbeitnehmerquote würde vereitelt, und die Bildung von kinetischen Q-Gewinnen bei den Unternehmen wäre die Folge, da diese dank des nun einsetzenden Nachfragestromes und mangels eines entsprechenden Güterangebotes diesen sogenannten "Investitionslohn" auf die Preise abwälzen könnten.

Meines Erachtens wird mit dieser Überlegung jedoch das Problem einer möglichen gleichmäßigeren Einkommensverteilung nicht richtig gesehen. Wir haben schon dargelegt, daß das für die Verteilung verfügbare Sozialprodukt zu einem Teil aus Konsumgütern und zu einem Teil aus Investitionsgütern, d.h. aus Vermögen besteht, das sich größtenteils in den Händen der Unternehmer in Form betrieblicher Anlagen gebildet hat. Ist man nun der Ansicht, daß die Vermögensverteilung einer Revision bedarf, weil sie ungerecht ist, so muß auch die Bevölkerungsgruppe, die davon nun den Nutzen haben will, diesen Teil des Sozialproduktes in der Form entgegennehmen, in der es eben vorhanden und verfügbar ist;¹⁾ ist dieser Teil des Sozialproduktes investiv verwendet, so muß er dies auch bleiben und kann nicht für Konsumgüter ausgegeben werden, es sei denn, man hätte eine prinzipielle Umschichtung der Konsum- und Investitionsgüterquoten im Auge, was jedoch in Anbetracht der fortschreitenden Technik und der Notwendigkeit der Einführung immer kostspieligerer Produktionsmethoden nicht zu erwarten ist. Es ist meiner Meinung nach falsch, nur dem Teil des Sozialproduktes, der als Nachfrage am Konsumgütermarkt erscheint, Einkommenscharakter zuzuschreiben und den investiv eingesetzten Teil als nicht verfügbar und damit für den Arbeitnehmer als uninteressant oder unerreichbar abzutun. Gerade ein Vertreter der Gewerkschaften mußte sich Gedanken machen, warum man auf Unternehmerseite so sehr an diesem investiven Teil hängt und nichts von ihm abgeben will. Es sei zugegeben, daß es für den Unternehmer von der psychologisch-menschlichen Seite aus betrachtet leichter ist, an der investiven Form dieses Einkommensteiles festzuhalten als für den Arbeitnehmer, der zunächst vielleicht die Konsumwünsche, die für die Unternehmerschaft dank ihres höheren Einkommens schon lange keine Wünsche mehr sind, zu realisieren trachtet. Dieses Eingeständnis ändert jedoch nichts an den gegebenen ökonomischen Tatsachen und Notwendigkeiten.

1) Vergl. hierzu die Ausführungen auf S. 41 ff. und S. 44 Fußnote 2.

2) Der Investitionslohn nur "fiktives" Vermögen?

Ähnlich wie Teichmann lehnt auch Otto Brenner¹⁾ eine investive Entlohnung ab. Er schreibt: "Wenn man diesen Erkenntnissen folgt, dann kann die vorgeschlagene Methode der "Vermögensübertragung" (gemeint ist der Gleitze-Plan; der Verfasser) gar nicht zu echtem Vermögen für die Arbeitnehmer führen. Es wird lediglich fiktives Vermögen übertragen über das die Arbeitnehmer nicht verfügen können und auch nicht verfügen dürfen.." ²⁾. Es mißfällt ihm, daß Miteigentum nur möglich ist, wenn es dem Betrieb erhalten bleibt und daß es seines unverzehrbaren Charakters wegen nicht verzehrt werden kann. Soll aber das Vermögen, das sich in den Betrieben ständig bildet, in Zukunft von Unternehmerhand verstärkt in die Hände der Arbeitnehmer gelangen, so muß der Arbeitnehmer in dieser Hinsicht ganz die Rolle des Unternehmers übernehmen - d.h. nun nicht, daß der Arbeitnehmer nicht seine Aktien verkaufen dürfte. Gesamtwirtschaftlich gesehen kann ja kein Unheil geschehen, denn der einmal begründete Sparakt bleibt bestehen und wird dadurch nicht rückgängig gemacht. Es wird nun lediglich von einer anderen Person gespart; aber das Ziel einer gleichmäßigen Vermögensverteilung läßt sich dadurch nicht erreichen. Wichtig ist nur, daß für die in den Betrieben erfolgten Investitionen, die eigentumsmäßig den Arbeitnehmern zufallen sollen, eine Entlohnungsform gefunden wird, die die Sicherheit bietet, daß die diesen Investitionen entsprechenden Beträge gespart werden und bleiben und nicht konsumiert werden.

Es besteht auch nicht die Gefahr, daß die Unternehmerschaft den ganzen Investitionslohn wieder zurückkaufen könnte, wenn tatsächlich alle Investitionslohnanteile von den Arbeitnehmern angeboten werden sollten; denn wo sollen die Unternehmer die Mittel dazu hernehmen? Ihre Gewinne sind nicht mehr greifbar, da sie im Investitionslohn stecken. Eine Veräußerung der Investitionslohnanteile stieße also auch in dieser Hinsicht auf unüberwindliche Grenzen und wäre praktisch nicht möglich.

Wie sinnlos und unfruchtbar überhaupt die These, daß Vermögen, das nicht veräußert werden könne, "fiktiv" und damit wertlos und ohne einkommensmä-

1) O. Brenner: "Sozialer Fortschritt oder Miteigentum" in: Sozialer Fortschritt 1957 S. 181.

2) O. Brenner: a.a.O. S. 183.

Bige Bedeutung sei, ist, zeigt sich aus folgender Überlegung:

Nehmen wir an, alle Unternehmer und Kapitalisten wollten aus irgendeinem Grunde ihr gesamtes betriebliches Vermögen veräußern. Wir sehen sofort, daß das unmöglich wäre. Woher sollen die Mittel kommen, um diese Transaktion durchzuführen? Die Unternehmer blieben im wahrsten Sinne des Wortes auf ihren Vermögen "sitzen". Trotzdem fällt es aber nun niemandem ein, dieses Vermögen, das sich in Unternehmerhänden befindet, als wertlos und "fiktiv" zu bezeichnen; im Gegenteil gerade weil man um die einkommensmäßige Bedeutung dieser betrieblichen Vermögensakkumulation weiß, ist sie besonders den Gewerkschaften ein Dorn im Auge und das mit Recht. Aber warum zieht man daraus nicht die Konsequenzen? Warum soll das, was für die Unternehmerschaft recht ist, für die Arbeitnehmerschaft nicht billig sein, d.h. warum soll das gleiche Vermögen in Arbeitgeberhand höchst wertvoll und bedeutsam und in Arbeitnehmerhand fiktiv sein?

Es ist nicht unsere Aufgabe, die Ursachen dieses Widerspruches in der gewerkschaftlichen Haltung diesen Problemen gegenüber aufzudecken; aber die Vermutung drängt sich auf, daß darin die Angst einer Funktionärsschicht zum Ausdruck kommt, die um ihre Einflusssphäre, wenn nicht gar um ihre Daseinsberechtigung bangt.

3) Das Problem des "entfunktionalisierten" Eigentums

Auch Wolkersdorf¹⁾ steht der Beteiligung der Arbeitnehmer am Betriebsvermögen negativ gegenüber und zwar mit der Begründung, daß dieses Eigentum heute weitgehend entfunktionalisiert sei.²⁾ Die Eigentümer hätten keine unmittelbare Verfügungsgewalt mehr über das Unternehmen. Die Verfügungsmacht liege bei den vom Eigentum mehr oder weniger unabhängigen Managern. Diesen Feststellungen muß man zustimmen; man kann zunächst aber auch hier wieder die Gegenfrage stellen; Warum stehen die bisherigen Eigentümer diesem mit so viel negativen Zügen ausgestatteten Eigentum so positiv gegen-

1) Wolkersdorf: "Formen und Funktionen des Eigentums" in: W.W.I.-Mitteilungen 1958, S. 95.

2) Wolkersdorf: a.a.O. S. 99.

über, daß auch sie jede Arbeitnehmerbeteiligung ablehnen?

Die unbestreitbare "Entfunktionalisierung" des Eigentums ist größtenteils eine Folge unseres Gesellschaftsrechtes mit seinem überspitzten Führungsprinzip. Rechtliche Normen sind jedoch wandelbar; ihre Gestaltung hängt allein vom menschlichen Willen ab.

Falsch ist es auch, wenn Wolkersdorf¹⁾ und auch Ulbrich²⁾ unser verteilungs-
politisches Problem auf der Basis der Schaffung von Arbeitnehmereigentum an
Eigenheimen und Gärten lösen wollen, nur weil über dieses Eigentum ein Höchst-
maß an freier, persönlicher Verfügungsmöglichkeit gegeben ist, im Gegensatz
zu juristischen Vermögens Titeln, die diese Vorteile unbestrittenermaßen nicht
in gleichem Umfange bieten. Die Verwirklichung unseres Zieles ist auf der
Eigenheimbasis nicht möglich: 1. weil Grund und Boden nur beschränkt zur
Verfügung stehen, 2. weil viele Arbeitnehmer in Großstädten diese Eigentums-
form gar nicht wollen, da sich daraus auch Nachteile ergeben, besonders be-
züglich der langen Arbeitswege.etc., 3. weil dadurch eine gerechtere Vertei-
lung des Sozialproduktes einfach nicht erreichbar ist; denn der weitaus größte
Teil des jährlichen Vermögenszuwachses besteht nicht aus Eigenheimen und
Gärten, sondern aus betrieblichen Produktionsanlagen. Man kann das Sozialpro-
dukt nur in der Form verteilen, in der es realiter vorhanden ist.³⁾

4) Nochmals das Kostenproblem

Einen Grundpfeiler unseres Investitionslohnes bildet die Tatsache, daß dieser
keinen Kostenfaktor bildet, sondern reinen Beteiligungscharakter hat; diese Tat-
sache geht aus den bisher gemachten Ausführungen klar hervor.⁴⁾

Von verschiedenen Kritikern, sowohl auf gewerkschaftlicher wie auch auf Un-

1) Wolkersdorf: a.a.O. S. 100.

2) Ulbrich: "Das Miteigentum der Arbeitnehmer" Frankfurt u. Baden-Baden
1957, S. 50 ff.

3) Vergl. hierzu die Ausführungen auf S. 41 ff und S. 44 Fußnote 2

4) Vergl. bes. S. 59f, 120f, 112f.

ternehrerseite, wird nun aber immer wieder behauptet, daß der Investitionslohn wie zusätzliche Lohnkosten zu behandeln sei. Aus diesen Gründen und weil diese Behauptung tatsächlich am Fundament des Investitionslohnes rüttelt, möchte ich auch an dieser Stelle auf dieses Problem eingehen.

So führt z.B. Rehahn¹⁾ aus: "Die Betriebe müssen die Investitionslohnanteile genauso als Kosten behandeln, wie die Konsumlöhne. Der Verwendungszweck bestimmter Lohnanteile ist für die Kostenverhältnisse der Betriebe genauso uninteressant wie die Begründung, mit der eine Lohnerhöhung gefordert wird."

Hierzu ist zunächst wieder zu sagen, daß der Investitionslohn trotz des verhänglichen Namens kein "Kostenteil" ist, sondern eine reine Beteiligung darstellt mit dem Ziel, nicht den Betrieb in Form irgendeines Werteverzehrs zu verlassen, sondern ihm erhalten zu bleiben. Niemand käme auf den Gedanken, z.B. der Ausgabe von Gratis-Aktien, die in ihrer Höhe dem betrieblichen Vermögenszuwachs entspricht, Kosteneigenschaften zuzusprechen. Es ist schon seit einiger Zeit gesichertes Erkenntnis der modernen volkswirtschaftlichen Theorie, daß es für die Einkommensverteilung und ihre Möglichkeiten sehr wohl oder besser gesagt ausschließlich auf die Verwendung dieser Lohnanteile ankommt.

Auch für Spiegelhalter kommen mit Einführung des Investitionslohnes neue Lohnkosten auf den Betrieb zu mit allen möglichen negativen Folgen: "Der zusätzliche zwangsgebundene Investitionslohn (aus den vorausgehenden Ausführungen geht hervor, daß damit der Investitionslohn auch im Sinne dieser Arbeit gemeint ist, also eine investive Entlohnung, die ganz bewußt die Produktivitätsgrenze übersteigt. Der Verfasser) tendiert langfristig zu Preissteigerungen, wenn auch auf dem Umweg über vorübergehende Arbeitslosigkeit ... Aus Arbeitslosigkeit und Preisanstieg aber entsteht ein doppeltes Zwangssparen:

Den sich auf der einen Seite für bestimmte Arbeitnehmergruppen anhäufenden Investivlohnanteilen stehen zunächst die Konsumeinschränkungen jener anderen Arbeitnehmer gegenüber, die infolge der überhöhten Löhne nicht mehr beschäftigt werden können. Der zusätzliche Investivlohn der einen Gruppe wird um den Preis der Arbeitslosigkeit der anderen erkaufte. Da dieser unhaltbare Zustand jedoch durch 'aktive Konjunkturpolitik' vermutlich sehr schnell beseitigt wird, entstehen jene Preissteigerungen, die eine Weiterwälzung der überhöhten

1) H. Rehahn: "Lohnpolitik und betriebliche Kapitalbeteiligung der Arbeitnehmer" in: W.W.I.-Mitteilungen 1958, S. 104.

Arbeitskosten an die Konsumenten ermöglichen. Dies aber bedeutet wiederum ein 'Zwangssparen', diesmal der Konsumenten zugunsten der Arbeitnehmer, für die der Investivlohn angesammelt wird."¹⁾

Der Investitionslohn hat also Arbeitslosigkeit und Preissteigerungen zur Folge und zwar nur wegen seiner Gleichartigkeit mit zusätzlichen Lohnkosten. In gleicher Weise argumentiert auch die Bundesvereinigung der Arbeitgeberverbände²⁾ in einer vorläufigen Stellungnahme zu den Plänen für einen Investivlohn; diese Argumentation entspricht genau der des mikroökonomischen Teiles der Grenzproduktivitätstheorie, nach der die Lohnkosten des zuletzt eingesetzten Arbeiters mit dem von ihm erbrachten Wertgrenzprodukt verglichen werden und deren Fragwürdigkeit im allgemeinen sowie Ungültigkeit für den Investitionslohn im besonderen oben³⁾ ausführlich dargelegt wurden.

Da der Investitionslohn keinen Kostencharakter hat, sondern eine echte Beteiligung darstellt, ist der Kosten-Preisvergleich, auf dem diese Theorie basiert, gegenstandslos. Das Unternehmen wird durch die Investitionslohnbeteiligung der Arbeitnehmer in Höhe eines Teiles des jährlichen Vermögenszuwachses finanziell in keiner Weise belastet; die Investitionslohnmittel bleiben im Betrieb und schwächen weder die Liquidität noch die Kaptialstruktur, da das Verhältnis Eigenkapital zu Fremdkapital durch den Investitionslohn nicht berührt wird.

Zur Produktivitätsgrenze, bei deren Überschreiten es zu Arbeitslosigkeit und Preissteigerungen kommen soll, ist neben der Tatsache, daß sie mangels Kostencharakters des Investitionslohnes nicht gilt, noch auf folgendes hinzuweisen:

Um der Ehrlichkeit der Diskussion willen sollte man davon ablassen, zwar die Notwendigkeit einer gerechten Einkommensverteilung im Sinne einer Vergrößerung der Arbeitnehmerquote am Sozialprodukt zuzugestehen und auch zu fordern, ohne jedoch von der Produktivitätsgrenze als der Höchstgrenze jeglicher Entlohnung einen Schritt abzugehen. Die Gründe ihrer Ungültigkeit sind bereits dargelegt.⁴⁾

1) F. Spiegelhalter: "Zur Eigentumbildung in Arbeitnehmerhand" in: Sozialer Fortschritt 1959, S. 65.

2) Vgl. Bericht in der Frankfurter Allgemeinen vom 21.7.62.

3) Vgl. S. 55 ff und 59 f.

4) Vgl. S. 38 und 39.

Schließlich ist noch darauf hinzuweisen, daß Arbeitslosigkeit mit aller Sicherheit bei der Verwirklichung der Vorschläge jener Autoren¹⁾ eintreten würde, die fordern, daß auch der Investitionslohn noch unterhalb der Produktivitätsgrenze untergebracht werden müßte. Bedeutet Produktivitätsfortschritt Mehrausstoß pro Arbeitsstunde, so würde jetzt diesem verstärkten Güterangebot am Markte die nachfragende Kaufkraft fehlen, da nun in der Höhe des unter der Produktivitätsgrenze liegenden Investitionslohnes gespart, d.h. auf den Konsum von zur Verfügung stehenden Gütern verzichtet würde. Da mit der Möglichkeit einer Preissenkung infolge einer sehr geringen Preiselastizität nach unten in der Praxis heutzutage leider nicht mehr zu rechnen ist, ist ein Rückgang der Beschäftigung in dieser Situation die unausbleibliche Folge. Die Produktivitätsgrenze ist eben nicht Höchstgrenze, sondern Mindestgrenze für einen Konsumlohn, wie wir schon einmal festgestellt haben.

5) Ist der Investitionslohn eine Kollektivbeteiligung?

Nun haben wir noch ein Argument zu behandeln, das vor allem von Arbeitnehmerseite gern angeführt wird und das davon ausgeht, daß unserem Weg einer Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand kein freiwilliger Sparakt zugrunde liege, vielmehr ein kollektiver Beteiligungscharakter kennzeichnend sei. So meint Spiegelhalter²⁾, daß die unabhängig vom persönlichen Willen des einzelnen erzwungene Kapitalbildung den inneren Wert des Eigentums sowie auch die Bereitschaft zur freiwilligen Sparkapitalbildung zersetzte. "Dem zwangsweise angehäuften Investivlohnkapital fehlt das Fundament des echten Sparwillens."³⁾

Wir haben schon wiederholt darauf hingewiesen, daß die Grundlage des Investitionslohnes die jährlichen Nettoinvestitionen bilden, die sich via Selbstfinanzierung im Betrieb niederschlagen. Durch die Bindung des Investitions-

1) Vgl. Häußler: Konturen einer neuen Schicht, a.a.O. S. 30.

Spiegelhalter: "Zur Eigentumsbildung in Arbeiterhand" in: Sozialer Fortschritt 1959, S. 65.

Bundesvereinigung der Arbeitgeberverbände lt. Bericht in F.A.Z. vom 21.7.62.

2) Spiegelhalter: Eigentumsbildung, Neuwied a.Rh. 1959 S. 44.

3) Spiegelhalter: "Zur Eigentumsbildung in Arbeiterhand" in: Sozialer Fortschritt 1959, S. 65.

lohnes an diese zwangsweise betriebliche Vermögensbildung ist eine andere Verwendung dieser Mittel durch die Investitionslohnbeteiligten unmöglich. Insofern hat der Investitionslohn, wenn dies auch in gewisser Hinsicht zu bedauern sein mag, Zwangssparcharakter. Diese Tatsache liegt jedoch im Akkumulationsprozeß der spätkapitalistischen Wirtschaftsordnung begründet, der unter anderem dadurch gekennzeichnet ist, daß die betrieblichen Kapitalanhäufungen auf dem Wege der Selbstfinanzierung (Zwangssparen) umso reibungsloser verlaufen, je weniger von den privaten Haushalten gespart wird bzw. gespart werden kann. Das hier aufgeworfene Problem des Zwangssparcharakters und des kollektiven Beteiligungscharakters des Investitionslohnes muß vom Standpunkt der Entstehung dieses Betriebsvermögens gesehen werden, die keine Wahl zwischen Zwangssparen und freiwilliger Sparkapitalbildung zuläßt.

Unsere Wirtschaftsordnung hat keine einigermaßen gleichmäßige bzw. gerechte Einkommensverteilung zur Folge, auf Grund welcher über freiwilliges Sparen eine gerechte Vermögensverteilung möglich wäre. Große Teile des Sozialproduktes schlagen sich durch den geschilderten Zwangssparprozeß über betriebliche Investitionen bei den Unternehmern nieder, d.h. in den Händen des Personenkreises, der das Kapital zur Verfügung stellt; deshalb ist es um unseres Zieles willen notwendig, die Arbeitnehmer in diesen Kreis bisher Privilegierter aufzunehmen, d.h. sie zu Kapitaleignern zu machen, um sie an diesem Zwangsspar-Akkumulationsprozeß zu beteiligen. Dieser Selbstfinanzierungsprozeß¹⁾ an sich ist nicht zu tadeln, sondern nur die durch ihn bedingte bisherige einseitige Vermögensverteilung.

Schließlich ist noch darauf hinzuweisen, daß von Unternehmerseite dieses Problem offensichtlich mit zweierlei Maß behandelt wird; wie könnte man sonst eine Investitionslohnbeteiligung der Arbeitnehmer mit dem Argument bekämpfen, daß ihr die nötige Grundlage des freiwilligen Sparwillens fehle, weil kein freiwilliger Sparakt vorliege, obwohl heute jedermann weiß, daß diese Qualitäten auch auf Unternehmerseite nicht die Ursache der dort stattfindenden Kapitalanhäufung sind? Warum wird das Zwangssparen zugunsten der Unternehmer bejaht, aber zugunsten der Arbeitnehmer als den inneren Wert des Eigentums zersetzend abgelehnt?

1) Vgl. bezügl. Selbstfinanzierung und Investitionslohn S. 62.

STATISTISCHER ANHANG

Tabelle 1

Die Verteilung des Volkseinkommens 1950, 1954, 1957 bis 1961

Jahr	Volkseinkommen (NSP FK)	Einkommen der priv. HH aus Erwerbstätig- keit und Vermögen		Unver- teilte Gewinne d. Unter- nehmen mit eig. Rechts- persönlichk. 5	Einkomm. d. Staates aus Unter- nehmertätig- keit und Ver- mögen 6
		aus unselb- ständ. Arbeit (Massenein- kommen)	aus Untern. Tätigk. u. Verm.		
1	2	3	4	5	6
Bundesgebiet (ohne Saarland u. Berlin) Mrd. DM					
1950	74,5	44,1	25,3	4,3	0,9
1954	119,7	71,9	38,1	7,6	2,1
1957	165,8	100,5	50,8	11,0	3,6
1958	177,5	109,0	52,9	11,9	3,7
1959	192,2	116,8	58,9	12,7	3,8
1960	216,4	131,0	66,9	14,5	4,0
1961 1)	240,8	150,0	--	90,8 2)	--
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in vH					
1954	+ 8,1	+ 9,3	+ 7,5	+ 2,7	+ 7,9
1957	+ 9,0	+ 9,4	+ 6,8	+11,8	+21,2
1958	+ 7,1	+ 8,5	+ 4,2	+ 8,4	+ 4,5
1959	+ 8,3	+ 7,1	+11,4	+ 6,4	+ 2,4
1960	+12,6	+12,3	+13,3	+13,5	+10,9
1961 1)	+ 9,4	+12,4	--	+ 4,8 2)	--
1950 = 100					
1954	161	163	151	179	234
1957	222	228	201	257	403
1958	238	247	209	278	422
1959	258	265	233	296	432
1960	290	297	265	339	451
1961 1)	323	340	--	298 2)	--
Anteil am Volkseinkommen in vH					
1950	100	59,1	33,9	5,7	1,2
1954	100	60,0	31,9	6,4	1,7
1957	100	60,6	30,6	6,6	2,1
1958	100	61,4	29,8	6,7	2,1
1959	100	60,8	30,7	6,6	2,0
1960	100	60,5	30,9	6,7	1,8
1961 1)	100	62,3	--	37,7 2)	--

Quelle: Bis 1959 Wirtschaft u. Statistik 1961/1 S. 20 1960 und 1961 Wirtschaft u. Statistik 1962/1 S. 8

1) Bundesgebiet mit Saarland aber ohne Berlin

2) Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen insgesamt. Die 90,8 Mrd. DM bilden also die Summe der Spalten 4, 5 u. 6.

Tabelle 2

Einkommen aus unselbständiger Arbeit 1936 und 1950 bis 1961 Bundesgebiet

Jahr	Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit								
	insge- samt	Arb.- geber- Beitr.z. öff.Einricht. d.soz.Siche- rung.	insge- samt	Abzüge f.Lohn- steu. u. Arbeitn.- beitr.z. öff. Eindr. d. soz. Sicherheit	Nettoeinkommen aus		Brutto- lohn-u. Gehalts- Summe	Netto- eink. aus un- selb. Arb.	
					insge- samt	Anteil			
									am Brutto- Lohn od. Gehalt
Mrd. RM/DM									
v. H.									
Mrd. RM/DM									
1936	21,0	1,7	19,3	2,3	17,0	87,9	145	127	
1950	44,0	4,2	39,8	5,0	34,7	87,3	240	210	
1951	53,4	5,0	48,3	6,8	41,5	85,9	277	238	
1952	59,4	5,6	53,8	7,9	45,9	85,3	299	255	
1953	65,5	6,3	59,1	8,4	50,6	85,7	317	271	
1954	71,7	6,8	64,8	9,0	55,8	86,0	333	287	
1955	81,7	7,9	73,7	10,4	63,3	85,8	358	307	
1956	91,7	8,8	82,9	12,0	70,8	85,4	381	327	
1957	100,4	10,7	89,7	12,7	77,0	85,8	415	356	
1958	109,0	12,2	96,7	14,5	82,2	85,0	442	376	
1959	116,7	13,0	103,7	15,3	88,4	85,3	465	396	
1960 1)	131,0	--	116,5	--	98,0	--	506	426	
1961 2)	150,0	--	133,8	--	111,6	--	558	465	

Quellen:

1936 bis einsch. 1956 Wirtschaft und Statistik 1958 S. 265

1957 bis 1959

"

"

"

"

1960 S. 510

1960 bis 1961

"

"

"

"

1962 S. 9

1) 1950 - 1960 Bundesgeb. ohne Saarland u. ohne Berlin 2) Bundesgeb. mit Saarland aber ohne Berlin

Tabelle 3
Schichtung der Einkünfte 1950

Jährliche Einkünfte in DM	Insgesamt			
	Steuerpflichtige		Einkünfte	
	in 1000	%	Mrd. DM	%
unter 1800	9 100	45	6, 6	13
1800 bis unter 2400	2 400	12	5, 1	10
2400 " " 3600	4 700	23	14, 0	27
3600 " " 4800	2 100	11	8, 5	16
4800 " " 6000	740	4	3, 9	7
6000 " " 7200	360	3	2, 4	5
7200 " " 8400	190		1, 5	3
8400 " " 9600	140		1, 2	2
9600 " " 10800	90	1	0, 9	1, 6
10800 " " 12000	60		0, 7	1, 3
12000 " " 15000	90		1, 2	2, 4
15000 " " 18000	50	1	0, 8	1, 6
18000 " " 24000	50		1, 1	2, 2
24000 und mehr	80		4, 1	7, 9
insgesamt	20 100	100	52	100

Quelle: Wirtschaft und Statistik 1954 S. 265

Tabelle 4

Die Haushalte der Arbeitnehmer und der Nichterwerbstätigen nach Einkommensgruppen 1957

Monatl. Nettoeinkommen d. Haushalte in DM	Ange- stellte und Beamte	Arbeiter	Arbeit- nehmer zusam- men	Arbeit- nehmer und Nichter- werbs- tätige (Rentner etc.)
	%	%	%	%
unter 200	1,4	3,0	2,4	13,2
200 bis unter 300	4,2	9,3	7,5	11,7
300 " " 400	12,9	26,1	21,4	19,1
400 " " 500	17,1	22,2	20,3	16,9
500 " " 600	17,0	15,3	15,9	13,0
600 " " 700	14,2	10,0	11,5	9,2
700 " " 800	10,3	5,8	7,4	6,0
800 " " 1000	12,2	5,3	7,8	6,3
1000 " " 1500	9,2	2,7	5,1	4,0
1500 und mehr	1,5	0,3	0,7	0,6
Zusammen	100 %	100 %	100 %	100 %

Quelle: Wirtschaft und Statistik August 1959 S. 407

Tabelle 5

Die Haushalte der Arbeitnehmer nach der Haushaltsgröße und nach Einkommensgruppen 1957

Haushalts- größe nach der Zahl d. Personen	Haushalte nach der Erwerbstätigkeit des Haushaltsvorstandes									
	davon verfügen über ein Haushaltsnettoeinkommen von bis DM im Monat									
	unter 200	200- 300	300- 400	400- 500	500- 600	600- 700	700- 800	800- 1000	1000- 1500	1500 und mehr
	Arbeitnehmer in %									
1	13,7	25,9	32,6	15,1	6,3	3,2	1,3	1,0	0,8	0,1
2	2,2	8,9	27,1	22,3	17,0	10,5	5,4	4,3	2,0	0,3
3	0,6	4,6	22,3	22,4	18,6	13,2	8,4	6,7	2,9	0,3
4	0,3	3,4	16,4	21,5	17,3	13,8	9,2	10,9	6,5	0,7
5 und mehr	0,1	1,6	9,0	16,2	15,4	13,2	11,0	15,9	15,0	2,6
Zusammen	2,4	7,5	21,4	20,3	15,9	11,5	7,4	7,8	5,1	0,7

Quelle: Wirtschaft und Statistik, August 1959 S. 408

Tabelle 6

Arbeitnehmerhaushalte von Ehepaaren nach der Kinderzahl und nach Einkommensgruppen 1957

Monatliches Nettoeinkommen des HH in DM	Angestellten und Beamtenehepaare					Arbeiterehepaare				
	Allein- lebend	Zusammenlebend nur mit Kindern unter 18 Jahre				Allein- lebend	Zusammenlebend nur mit Kindern unter 18 Jahre			
		1	2	3	4 und mehr		1	2	3	4
unt. 200	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
200 b. unt. 300	0,4 2,2	0,2 1,5	0,1 1,1	~ 0,5	~ 0,9	1,9 10,6	0,7 7,0	0,6 6,5	0,4 4,2	0,3 2,9
300 "	" 400 15,0	" 400 13,8	" 400 8,0	" 400 4,7	" 400 3,7	" 400 35,6	" 400 35,5	" 400 31,5	" 400 25,0	" 400 18,5
400 "	" 500 20,6	" 500 22,9	" 500 22,2	" 500 14,3	" 500 11,3	" 500 23,8	" 500 28,3	" 500 32,2	" 500 33,4	" 500 31,0
500 "	" 600 19,9	" 600 22,4	" 600 22,4	" 600 24,0	" 600 21,2	" 600 15,8	" 600 16,5	" 600 17,1	" 600 19,6	" 600 23,5
600 "	" 700 15,1	" 700 16,3	" 700 18,2	" 700 20,2	" 700 18,4	" 700 8,4	" 700 7,9	" 700 7,7	" 700 10,1	" 700 13,7
700 "	" 800 10,2	" 800 10,2	" 800 10,6	" 800 12,2	" 800 13,8	" 800 2,8	" 800 2,8	" 800 2,8	" 800 4,8	" 800 5,7
800 "	" 1000 10,6	" 1000 8,6	" 1000 10,4	" 1000 13,8	" 1000 16,9	" 1000 1,0	" 1000 1,1	" 1000 1,3	" 1000 2,1	" 1000 3,8
1000 "	" 1500 5,2	" 1500 3,8	" 1500 6,3	" 1500 9,6	" 1500 12,0	" 1500 0,1	" 1500 0,2	" 1500 0,3	" 1500 0,4	" 1500 0,6
1500 und mehr	0,8	0,3	0,7	0,7	1,8	0,0	0,0	0,0	-	-
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Quelle: Wirtschaft und Statistik, August 1959 S. 410

Tabelle 7

Die Vermögensbildung in der Bundesrepublik Deutschland 1950 und 1955 bis 1961

Arten der Vermögensbildung	1950	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	Veränderungen gegenüber dem Vorjahr			
									1958	1959	1960	1961
Mrd. DM												
v.H.												
1. Brutto-Anlage-investitionen	18,3	41,0	45,0	46,7	50,3	57,1	67,7	77,8	+ 7,8	+13,5	+16,3	+14,9
2. Abschreibungen	10,1	14,8	16,6	18,3	19,9	20,8	23,4	26,7	+ 8,4	+ 4,7	+10,4	+14,2
3. Netto-Anlage-investitionen (1./2.)	8,2	26,2	28,5	28,3	30,4	36,3	44,3	51,7	+ 7,4	+19,3	+19,6	+15,3
4. Vorratsinvestitionen	3,5	6,0	4,3	5,3	3,8	4,6	8,0	5,5	-27,9	+18,8	+73,6	-31,2
5. Sachvermögensbild. insgesamt (3+4)	11,7	32,2	32,8	33,6	34,3	40,9	52,3	56,6	+ 1,9	+19,2	+25,6	+ 8,2
davon:												
a) Unternehmen	(10,0)	(27,2)	(27,9)	(28,6)	(28,6)	(33,7)	(44,1)	(47,2)	- 0,1	+17,9	+28,4	+ 7,1
b) öff. Haushalte	(1,7)	(5,0)	(4,9)	(5,0)	(5,7)	(7,1)	(8,3)	(9,4)	+13,0	+25,9	+12,8	+13,9
6. Nettozuwachs d. Forderungen a. d. übrige Welt	0,3	2,2	4,2	5,6	5,6	4,4	4,1	0,7	+ 1,0	-22,8	- 0,3	-82,3
7. Nettoverm. Bildung (5+6)	12,0	34,4	37,0	39,2	39,9	45,2	56,4	57,3	+ 1,8	+13,3	+23,2	+ 1,6
desgl. in % des Nettosozialprodukts zu Marktpreisen	13,7	21,0	20,6	20,1	19,1	19,9	21,8	20,2				

Die Ersparnisbildung in der Bundesrepublik Deutschland 1950 bis 1960

Sektoren	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	Sum. 1950- 1961	Veränderungen gegenüber dem Vorjahr			
														1958	1959	1960	1961
Laufende Ersparnis in Mrd. DM																	
Private														in %			
Haushalte	2,0	2,3	4,3	5,4	6,7	6,9	7,0	11,1	12,8	14,1	15,2	17,4	105,2	+15,0	+10,6	+6,5	+14,4
Unternehmen																	
(Nichtrentn. Gew.)	4,7	7,5	8,4	5,8	7,8	13,6	14,7	14,0	14,6	15,6	19,5	15,9	142,1	+5,1	+7,5	+23,3	-18,5
Öffentl. Haush.	3,4	6,1	8,0	10,8	11,9	14,1	15,6	14,8	13,1	16,9	22,5	26,7	163,9	-11,8	+28,0	+35,1	+18,5
Saldo d. Vermög. übertrag. d. Ausl. u. W-Berlins	1,8	1,3	0,2	0,0	0,0	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-1,0	-0,8	-2,6	-2,0	-	-	-	-
Insgesamt	12,0	17,2	21,0	22,0	26,3	34,5	37,2	39,5	40,2	45,6	56,4	57,3	409,2	+1,8	+13,3	+17,7	+1,6
Private																	
Haushalte	17,0	13,4	20,7	24,7	25,3	20,0	18,9	28,1	31,8	31,0	27,7	30,3	25,7	-	-	-	-
Unternehmen																	
(Nichtrentn. Gew.)	39,0	43,8	39,9	26,3	29,7	39,7	39,7	35,3	36,3	34,1	32,5	27,8	34,7	-	-	-	-
Öffentl. Haush.	28,7	35,2	38,3	49,0	45,2	40,8	41,8	37,4	32,6	37,0	41,5	46,5	40,0	-	-	-	-
Saldo d. Vermög. übertrag. d. Ausl. u. W-Berlins	15,3	7,6	1,1	0,0	-0,2	0,2	-0,4	-0,8	-0,7	-2,2	-1,7	-4,5	-0,4	-	-	-	-
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100				

Quellen: 1950 bis 1954 Mon. Ber. d. Dt. B. B. 1960 (II) Juli S. 57; 1955 b. 1959 Mon. Ber. 1961 Juni S. 6, Spalte Summe
1950 bis 1960 eigene Berechnung d. Verfassers; 1960 und 1961 Mon. Ber. d. Dt. B. B. 1962 Juli S. 60.

Tabelle 9

Struktur des Kontensparens bei den öffentlichen Sparkassen

Kontengruppe	Kontenzahl	in v.H. der gesamten Kontenzahl	in v.H. des gesamten Sparvolumens
bis zu 1000 DM	18,7 Mill.	79 %	13 %
1000 b. 3000 DM	3,1 Mill.	13 %	40 %
3000 b. 5000 DM	0,9 Mill.	4 %	
5000 DM u. mehr	0,6 Mill.	2 %	46 %
10 000 DM u. mehr	0,2 Mill.	1 %	

Tabelle 10

Die Entwicklung der Bruttoanlageinvestitionen der Industrie 1950 = 100

Wirtschaftsgruppe	2/1948	1949	1950	1953	1955	1957
Bergbau	70	95	100	250	267	291
Eisen u. Stahlindustrie	66	74	100	313	540	479
NE-Metallindustrie	80	80	100	270	380	430
Mineralölverarbeitung	100	92	100	300	283	583
Chemische Industrie u. Chemiefaser u. Kohlen- stoff	75	76	100	155	350	380
Maschinenbau	67	64	100	140	225	230
Fahrzeugbau	58	74	100	216	400	374
Elektrotechnik	94	98	100	160	268	283
Brauerei	67	75	100	142	200	271
Industrie insgesamt	76	83	100	172	251	274

Quelle: K. Zimmermann: "Die Entwicklung der Selbstfinanzierung" in
WWJ-Mitteilungen 1959 Nr. 8/9 S. 193. Tab. S. 194.

Tabelle 11

Zusammensetzung der Finanzierungsmittel der Aktiengesellschaften in ausgewählten Wirtschaftsgruppen.

Wirtschaftsgruppe	Anteil in % der Gesamtfinanzierung									
	Eigenfinanzierungs- mittel (Innenfinan- zierungsmittel)					Fremdfinanzierungs- mittel (Außenfinanzie- rungsmittel)				
	1948 49	1950	1953	1955	1957	1948 49	1950	1953	1955	1957
Bergbau	64,1	67,7	68,3	87,8	83,5	35,9	32,3	31,7	12,2	16,5
Eisen u. Stahl- industrie	13,5	34,0	49,4	61,2	43,8	86,5	66,0	50,6	38,8	56,2
NE-Metallindustrie	36,6	47,3	76,5	63,1	108,4	63,4	52,7	23,5	36,9	-8,4 ⁺⁾
Mineralölverwert.										
Kohlenroht. Ind.	16,4	47,3	50,8	59,8	42,4	83,6	52,7	49,2	40,2	57,6
Chemische Industr.	46,4	58,0	78,9	66,0	69,3	53,4	42,0	21,1	34,0	30,7
Zellwoll- u. Kunst- seideherstellung	--	74,0	84,1	67,1	101,5	--	26,0	15,9	32,4	-1,5 ⁺⁾
Maschinenbau	39,7	53,6	64,0	52,1	77,2	60,3	46,4	36,0	47,9	22,8
Fahrzeugbau	63,8	67,0	79,4	58,5	92,0	36,2	33,0	20,6	41,5	8,0
Elektrotechnik	24,7	55,6	68,6	50,4	85,1	75,3	44,4	31,4	49,6	14,9
Brauerei u. Mäl- zerei	35,0	47,2	73,9	93,1	76,8	65,0	52,8	26,1	6,9	23,2
Industrie insgesamt	39,7	54,5	63,9	64,9	66,1	60,3	45,5	36,1	35,1	33,9

+) Der rechnerisch negative Wert gibt die Schuldentilgung mit Hilfe der Eigenfinanzierungsmittel an.

Quelle: WWJ-Mitteilungen 1959 Nr. 8/9 S. 194

Tabelle 12

Zusammensetzung der Eigenfinanzierungsmittel der Aktiengesellschaften in der gesamten Industrie
Ergebnisse der Bilanzstatistik der Aktiengesellschaften i.d. Bundesrepublik

Gesch. jahr	An- zahl d. Akt. Ges.	Zuführung zu den				Rückstell. u. Sozialfonds		Gewinn ./. Verlust		Abschreibungen		Summe der Ei- genfinanzier- Mittel	
		Rücklagen		Wertberich- tigungen		Rückstell. u. Sozialfonds		Gewinn ./. Verlust		Abschreibungen		Summe der Ei- genfinanzier- Mittel	
		Mill. DM	%	Mill. DM	%	Mill. DM	%	Mill. DM	%	Mill. DM	%	Mill. DM	%
1948/49	1417	-63,0	-3,0	70,9	3,4	637,6	30,4	128,2	6,1	1323,3	63,1	2097,0	100,0
1950	1416	30,3	1,3	65,3	2,9	573,3	25,5	249,4	11,1	1332,8	59,2	2251,1	100,0
1953	1433	-29,3	-0,6	298,7	6,2	785,9	16,4	719,7	15,0	3013,9	63,0	4788,9	100,0
1955	1380	496,1	7,0	122,6	1,7	1885,7	26,7	865,7	12,3	3696,5	52,3	7066,0	100,0
1957	1109	354,6	5,2	17,4	0,2	834,4	12,1	1106,8	16,1	4570,7	66,4	6883,9	100,0

Quellen: Berechnungen des WWJ unter Verwendung noch unveröffentlichter Arbeiten des Deutschen Institutes für Wirtschaftsforschung, Berlin, und nach Angaben des Statistischen Bundesamtes in: Statistik der Bundesrepublik Deutschland, Bände 80, 104, 131, 180, Wirtschaft und Statistik, 10. Jahrgang 1958 Heft 11.

Diese Tabelle ist entnommen den WWJ-Mitteilungen 1960/1 S. 14.

VERZEICHNIS DER ANGEFÜHRTEN
LITERATUR

I. BÜCHER UND BROSCHÜREN

- Beckmann, L.: Die betriebswirtschaftliche Finanzierung, Stuttgart 1956
- Bulach, K.: Der Betrieb und das Miteigentum der Mitarbeiter, München 1959
- Cassier, S.C.: Der Streit um das Miteigentum der Arbeitnehmer, Frankfurt 1960
- Dittmar, R.: Miteigentum der Arbeitnehmer, herausgeg. von der DAG Hamburg 1955
Miteigentum kein praktischer Vorschlag?
Hersg. von den Sozialausschüssen der christlich-demokratischen Arbeitnehmerschaft, Königswinter a. Rhein 1958
- Fischer, G.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Heidelberg 1957
- Goossens, F.: Moderne Unternehmungsleitung, München 1958
- Gutenberg, E.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden 1958
Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd. Die Produktion, 3. Aufl., Göttingen 1957
Untersuchungen über die Investitionsentscheidungen industrieller Unternehmen, Köln u. Opladen 1959
- Häußler, E.: Der Arbeitnehmer von morgen, Stuttgart 1955
Konturen einer neuen Schicht, Stuttgart 1958
- Hueck, A.: Gesellschaftsrecht, 5. Aufl., München und Berlin 1954
- Jostock, P.: Das Sozialprodukt und seine Verteilung, Verlag Bonifacius-Druckerei Paderborn

- Kilger, W.: Produktions- und Kostentheorie Wiesbaden 1958
- Lehmann, M.R.: Industriekalkulation, 4. Aufl., Stuttgart 1951
- Leist, K.: Investitionen und Sozialstruktur in Westdeutschland, Zürich 1956
- Lohmann, M.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Tübingen 1959
- "Kapitalbildung und Kapitalverwendung in der Unternehmung", in Schriften des Vereins für Sozialpolitik N.F., Bd. 5, Berlin 1953 S. 169
- Mellerowicz, K.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd., Berlin 1958
- Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 4. Bd., Berlin 1959
- v. Nell-Breuning, O.: Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 1 Freiburg 1956
- Eigentumsbildung in Arbeiterhand, Paderborn 1955 S. 25
- Neuloh, O.: "Betriebsverfassung" in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Bd. 1, 3. Aufl. 1955
- Nieschlag, R.: Binnenhandel und Binnenhandelspolitik, Berlin 1959
- Vermag die moderne Werbung den Menschen zu "manipulieren"? in: Gegenwartsfragen der Unternehmung. Hsg. B. Bellinger Wiesbaden 1961 S. 177
- Oberhauser, A.: Die wirtschaftlichen Auswirkungen und Grenzen des Investivlohnes, Verlag Bonifacius-Druckerei Paderborn
- Pass, R.A.: "Eigentum in der zweiten industriellen Revolution", in Grundfragen moderner Wirtschaftspolitik, herausg.: Carlo Schmid, Karl Schiller, Erich Pottloff, Frankfurt/Main 1958, Bd. 1, S. 169

- Preiser, E.: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, Göttingen 1961
- Die Zukunft unserer Wirtschaftsordnung, Göttingen 1960
- Wachstum und Einkommensverteilung, Heidelberg 1961 S. 44
- Rößle, K.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 5. Aufl., Stuttgart 1956
- Schäfer, E.: Die Unternehmung, Köln 1956
- Spiegelhalter, F.: Eigentumsbildung, Pläne und Möglichkeiten, Neuwied am Rhein 1959
- Ulbrich, H.: Das Miteigentum der Arbeitnehmer, Baden-Baden 1957
- Weisser, G.: Vermögen und Vermögenspolitik, in Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1961 S. 179
- Wissenschaftlicher
Beirat beim Bundes-
wirtschaftsministerium
- Gutachten vom 21.2.1960, Protokoll Margarethenhöhe 1960
2. Band Gutachten vom Juni 1950 - November 1952, Göttingen 1953

II. AUFSÄTZE IN ZEITSCHRIFTEN

- Bachmann, H.: "Hier scheiden sich die Geister", in Sozialer Fortschritt 1957, S. 117
- Brenner, O.: "Sozialer Fortschritt oder Miteigentum" in Sozialer Fortschritt 1957, S. 81

- Bullach, K.: "Miteigentum" in Sozialer Fortschritt 1959, S. 155
- Burgbacher, F.: "Gleiche Chancen für die Eigentumsbildung" in Frankfurter Allgemeine, 15.12.1959
- Coester, F.: "Sparen aus Masseneinkommen" in Der Volkswirt 1959, S. 2378
- Fürst u. Horstmann: "Die Arbeitnehmer- und Rentnerhaushalte nach der Höhe ihres Haushaltseinkommens" in Wirtschaft und Statistik 1959, S. 405
- Fürst u. Mitarbeiter: "Zur Frage der Einkommensschichtung" in Wirtschaft und Statistik 1954, S. 265
- Gleitze, B.: "Lohnpolitik und Vermögensverteilung" in Sozialer Fortschritt 1957, S. 53
Gedankenaustausch über "Eigentumspolitik" in Sozialer Fortschritt 1958, S. 32
- Hax, K.: "Die Bedeutung der betrieblichen Abschreibungs- und Investitionspolitik für das wirtschaftliche Wachstum der modernen Industriestaaten" in Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung 1958 S. 247
Mitteilung: "K.Marx und F.Engels über den Kapazitätserweiterungseffekt" in Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung 1958 S. 222 aus: Der Briefwechsel zwischen F.Engels und K.Marx, 1844 - 1883, herausgegeben von A.Bebel und E.Vernstein, 3. Bd. Verl. von J.H.W.Dietz Stuttgart 1913, S. 394 - 400
- Krengel, R.: "Sind die Großunternehmungen wirklich stark überlegen?" in Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung 1959, S. 326
- v.Loesch, A.: "Arbeitnehmer und Vermögensbildung" in Der Volkswirt 1957, S. 1381
- Lohmann, M.: "Neue Formen der Konkurrenz" in Der Volkswirt 1959, S. 125

- "Die verwalteten Preise" in Der Volkswirt
Nr. 52-53, 1960, S. 82
- Lutz, F.: "Lohnerhöhungen und Sparen" in Frankfurter
Allgemeine 1960, Nr. 59, S. 11
- Mand, J.: "Organische Verbindung von Kapital und
Arbeit im Großbetrieb" in Zeitschrift für
Betriebswirtschaft 1951, S. 304
- v.Nell-Breuning, O.: "Sparen ohne Konsumverzicht" in Der Volks-
wirt 1957, S. 2051
- "Ist Eigentum eine Ordnungsmacht?" in Gewerk-
schaftliche Monatshefte 1958, S. 452
- "Eigentum und Verfügungsgewalt in der moder-
nen Gesellschaft" in Gewerkschaftliche Monats-
hefte 1956, S. 478
- "Zur Überwindung des Lohnarbeitsverhältnisses"
in Sozialer Fortschritt 1953, S. 152
- Rehhahn, H.: "Lohnpolitik und betriebliche Kapitalbeteili-
gung der Arbeitnehmer" in W.W.J.-Mitteilun-
gen 1958, S. 104
- Rodenstock, R.: "Miteigentum und Unternehmungsführung" in
Betriebswirtschaftliche Umschau 1958, Nr.1, S.4
- Scholz, F.: "Wege zum Miteigentum" in Sozialer Fort-
schritt 1957, S. 207
- Spiegelhalter, F.: "Zur Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand" in
Sozialer Fortschritt 1959, S. 65
- Spilker, H.: "Versuch eines Vergleichs der Einkommens-
schichtung in der Bundesrepublik Deutschland
1950 und im Deutschen Reich 1936 in Wirt-
schaft und Statistik 1954, S. 450
- Teichmann, U.: "Die Problematik institutionalisierter Kapitalbe-
teiligung der Arbeitnehmer" in W.W.J.-Mit-
teilungen 1958 S. 100

- Weisser, G.: "Lohnbildung in der Marktwirtschaft" in Gewerkschaftliche Monatshefte 1956, S. 532
- Wolkersdorf, H.: "Formen und Funktionen des Eigentums" in W.W.J.-Mitteilungen 1958, S. 95
- Zimmermann, K.: "Die Entwicklung der Selbstfinanzierung in der Industrie" in W.W.J.-Mitteilungen 1959, S. 193
- "Die Quellen der Selbstfinanzierung in der Industrie" in W.W.J.-Mitteilungen 1960, S. 12

LEBENS LAUF

Am 11. November 1933 wurde ich, Erwin Dullinger, als Sohn des Bäckermeisters Andreas Dullinger in Harburg, Kreis Donauwörth, geboren. 1937 zogen wir von dort nach Siegsdorf bei Traunstein, wo ich von 1940 bis 1944 die Volksschule besuchte. Am 5. September 1945 trat ich in die Oberrealschule mit Gymnasium in Traunstein ein; hier machte ich 1953 mein Abitur.

Am 1. Januar 1954 übersiedelte ich mit meinen Eltern nach München. Hier begann ich mit dem Sommersemester 1954 an der Staatswirtschaftlichen Fakultät der Universität München mein Studium der Betriebswirtschaftslehre, das ich mit der Erlangung des Diploms am 14. Februar 1958 zum Abschluß brachte. Bis zum Wintersemester 1959/60 war ich dann noch an der Universität immatrikuliert. Neben meiner Tätigkeit im väterlichen Betrieb war ich nun vor allem mit der Abfassung einer Doktorarbeit beschäftigt.

